

*Управління
розвитком
Харківський національний
економічний університет*

*Збірник наукових статей
видається 2 рази на рік*

№ 10' 2009

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №11 від 27.04.2009 р.

Редакційна колегія

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

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

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

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

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

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

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

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

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

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

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

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

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

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

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

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

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

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакції **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Грицай І. М.**

Дуднік О. М.

Комп'ютерна верстка **Труш В. Ю.**

Адреса видавця: 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

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

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

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 27.04.2009 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCore.

Ум.-друк. арк. 19,5. Обл.-вид. арк. 24,57. Тираж 500 прим. Зам. № 295.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2009
- © Видавництво ХНЕУ, 2009
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2009

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Оптимальний склад та ефективність використання оборотних активів – одна з головних умов успішної діяльності підприємства. Оборотні активи та політика управління ними є дуже важливою для підприємства, перш за все, з позиції забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності. Саме використання оборотних активів підприємства обумовлює результати його господарської діяльності.

Економічні умови, в яких функціонують підприємства, мають суттєвий вплив на стан оборотних активів. На сьогоднішній день в Україні мало підприємств, які не відчувають нестачу оборотних засобів. Тому особливої актуальності для підприємств набуває проблема досліджень та ефективного використання джерел формування оборотних активів.

Питання про джерела формування оборотних активів важливе ще з однієї позиції. Кон'юнктура ринку постійно змінюється, тому потреби організації в них нестабільні. Саме джерела формування оборотних активів значною мірою визначають ефективність їх використання. Встановлення оптимального співвідношення між власними і залученими джерелами, обумовленого специфічними особливостями кругообігу фондів у того чи іншого суб'єкта господарювання є важливим завданням управління.

Як зазначає Г. Ф. Азаренков, у процесі формування оборотних активів повинні бути забезпечені права підприємств при підвищенні їх відповідальності за ефективне і раціональне використання обігових коштів. Достатній мінімум власних і позикових засобів повинен забезпечити безперервність їх руху на всіх стадіях кругообігу. Це задовольняє потреби виробництва в матеріальних і грошових ресурсах, забезпечує своєчасні і повні розрахунки з постачальниками, бюджетом, банками й іншими господарськими ланками [1]. При цьому у Г. Г. Кірейцев зважає на те, що самостійність підприємств в організації власної виробничо-господарської діяльності стосується й організаційних джерел покриття потреби в оборотних активах [2].

Як відомо, підприємство може використовувати такі джерела формування обігових коштів: стійкі пасиви, кредиторську заборгованість, кредити банків, у міру збільшення обсягів виробництва (та продажу) джерелом може бути чистий прибуток підприємства [3].

Більш детально джерела формування оборотних активів розглядають Л. Коваленко та В. Маргасова. Їх підхід показано у табл. 1 [4, с. 12].

Таблиця 1

Джерела формування оборотного капіталу

Власні	Позикові	Додатково залучені
Статутний капітал	Довгострокові кредити банків	Кредиторська заборгованість
Додатковий капітал	Довгострокові позики	З постачальниками та посередниками
Резервний капітал	Короткострокові кредити	На оплату праці
Резервні фонди	Короткострокові позики	На страхування
Нерозподілений прибуток	Комерційні кредити	З бюджетом
Фонд накопичення	Інвестиційний податковий кредит	З іншими кредиторами
Фонд коштів соціальної сфери	Інвестиційні внески працівників	Фонди споживання
Цільове фінансування та надходження з бюджету, з галузевих та міжгалузевих позабюджетних фондів		Резерви майбутніх витрат та платежів Резерви з сумнівних боргів Інші короткострокові зобов'язання

Власні джерела формування оборотних активів виконують головну роль в організації кругообігу оборотних засобів і засобів обігу. Для нормального забезпечення господарської діяльності обіговими коштами величина їх встановлюється на рівні 1/3 величини власного капіталу [5, с. 219].



Власні обігові кошти знаходяться в режимі постійного використання. Вони повинні забезпечувати майнову й оперативну самостійність підприємства, яка є необхідною для рентабельної підприємницької діяльності.

Першочергово при створенні підприємства оборотні активи формуються за рахунок його статутного фонду (капіталу). Він спрямовується на придбання виробничих запасів, які надходять у виробництво для виготовлення товарної продукції. Готова продукція надходить на склад і відвантажується споживачу. До моменту її оплати виробник відчуває потребу в грошових коштах. Величина цієї потреби залежить не лише від обсягу інвестованих коштів, але й від розміру майбутніх розрахунків, вона може коливатись протягом року за різними причинами.

У процесі діяльності підприємство має реальну можливість поповнити оборотний капітал за рахунок коштів, які йому не належать, але постійно перебувають в його обороті і можуть використовуватися в сумі їх мінімальних залишків (сталі пасиви). До них належать:

мінімальна заборгованість із заробітної плати з нарахуванням на заробітну плату;

мінімальна заборгованість з резерву на покриття майбутніх платежів – сума резерву на оплату відпусток робітників та службовців;

заборгованість постачальникам за відвантаженою продукцією, термін оплати якої не настав (кредиторська заборгованість);

заборгованість бюджету за окремими видами податків і платежів;

кошти покупців за обігову тару, які залишаються в окремих галузях промисловості.

З точки зору бухгалтерського обліку сталі пасиви прирівнюються до власних коштів. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосовуваної системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обігу підприємств, проте, йому не належать. Оскільки ці кошти не належать підприємству, але воно ними користується, то вони вважаються додатково залученим оборотним капіталом. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотного капіталу підприємства.

Сталі пасиви – це мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців (засновників) [6, с. 177]. Сьогодні в бухгалтерському балансі не відокремлюються сталі пасиви. Методика визначення власного оборотного капіталу підприємства не робить розмежування між сталими пасивами і короткотерміновими пасивами. Відображаються вони в першому розділі пасиву балансу. Укрупнений склад сталих пасивів наведено на рисунку [2].

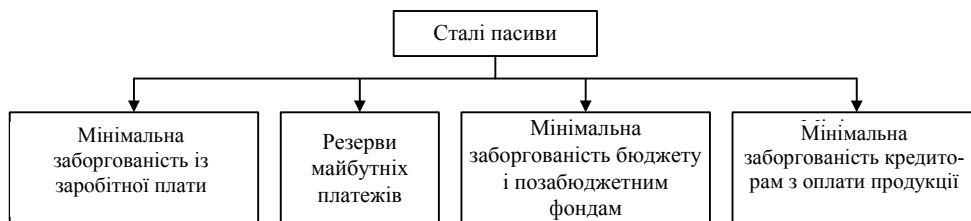


Рис. Структура сталих пасивів підприємства

Аналіз відповідної літератури дозволив встановити основні підходи до розрахунку сталих пасивів підприємства. Результати узагальнення відповідних методичних підходів представлені в табл. 2 [2, с. 124].

Таблиця 2

Методика розрахунку сталих пасивів підприємства

Сталі пасиви	Методика розрахунку
Мінімальна заборгованість із заробітної плати з відрахуваннями на соціальні заходи	Визначається як добуток одноденного фонду заробітної плати на кількість днів з початку місяця до дня планової виплати зарплати. При цьому одноденний фонд заробітної плати розраховується шляхом ділення фонду заробітної плати в звітному періоді на кількість днів у даному періоді
Мінімальна заборгованість з резерву майбутніх платежів	Приймається в розмірі фактичного залишку за попередній період, скоригованого на зміну фонду заробітної плати в плановому періоді порівняно з фондом заробітної плати за минулий звітний період (у %). Потім одержану величину множать на фактичний мінімальний залишок резерву майбутніх платежів за минулий період та отримують розмір резерву майбутніх платежів на плановий період
Мінімальна заборгованість бюджету і позабюджетним фондам	Визначається, виходячи з кінця розрахункового періоду, за який відбуваються платежі, і конкретних строків сплати
Мінімальна заборгованість кредиторам з оплати продукції	Визначається відповідно до програми виробництва, умов здачі продукції і порядку розрахунків

По мірі розвитку виробництва потреба в оборотних активах може зростати, що також потребує відповідного фінансування зростання оборотних активів. У такому випадку джерелом їх поповнення є чистий прибуток підприємства.

Прибуток спрямовується на покриття приросту нормативу оборотних активів у процесі його розподілу. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрями використання чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства. Розвиток конкуренції викликає необхідність спрямовувати чистий прибуток, передусім, на розвиток виробництва, його модернізацію та удосконалення. У плані цих заходів частина чистого прибутку спрямовується на приріст нормативу власних оборотних активів. Конкретна величина цього прибутку визначається в процесі фінансового планування на підприємстві і залежить від ряду факторів: розміру приросту нормативу оборотних активів, загального обсягу прибутку в майбутньому періоді, можливості залучення позикових коштів, необхідності першочергового спрямування прибутку на інвестиційні процеси тощо [1].

Недостача власних оборотних активів виникає у випадку, коли величина діючого нормативу перевищує суму власних оборотних активів. Це є, як правило, результатом недоодержання запланованого прибутку чи нераціонального його використання. Ця недостача покривається за рахунок виключно засобів самого підприємства. Передусім, на покриття недостачі спрямовується частина чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства.

Потреба підприємства в обігових коштах коливається залежно від різноманітних чинників (сезонність виробництва, нерівномірність надходження грошей за відвантаженою продукцію, накопичення продукції на складі та ін.). З огляду на все це підприємству доцільно формувати обігові кошти за рахунок власних джерел, тому що використання інших джерел знижує можливості підприємства у фінансуванні його витрат.

На практиці покрити потребу в обігових коштах за рахунок власних джерел стає практично неможливим. Тому формувати обігові кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства.

До позикового капіталу належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний відсоток на визначений термін з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання.

Маючи можливість залучати в господарський оборот позичені кошти як доповнення до власних, підприємства можуть розширити виробництво, збільшити прибуток і підвищити рентабельність. Крім того, кредит дозволяє скоротити витрати обігу, тому що забезпечує раціональніше та економічніше використання фінансових ресурсів у цілому в господарстві країни, галузі, на окремому підприємстві.

Визначення доцільності залучення того чи іншого фінансового джерела проводиться на основі порівняння показників рентабельності вкладень даного виду й вартості (ціни) джерела. Особливо актуальна ця проблема для позикових засобів.

Посилення ролі кредиту в сучасних умовах не означає, що він повинен витіснити інші джерела формування обігових коштів і зайняти провідне місце. Навпаки, мову слід вести про комплексне формування обігових коштів при збереженні основної ролі власних ресурсів. Найоптимальнішим варіантом є принцип раціонального поєднання власних джерел і кредитів банку у формуванні обігових коштів підприємства.

Правильне співвідношення між власними, позиковими й додатково залученими джерелами формування оборотного капіталу відіграє важливу роль у зміцненні фінансового стану організації. У процесі аналізу оцінюється потреба підприємства в обігових коштах, що потім порівнюється з величиною наявних фінансових джерел. При цьому аналіз джерел формування обігових коштів включає не тільки оцінку їхньої динаміки, але й розгляд структури як у цілому за видами джерел, так і деталізовано – за компонентами внутрішньої структури.

Наук. керівн. Капишенко В. О.

Література: 1. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз. Навч. посібн. Ч. 2 / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 232 с. 2. Фінанси підприємств: Курс лекцій. Навч. посібн. / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с. 3. Гриньова В. М. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. Ч. 2 / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2001. – 228 с. 4. Коваленко Л. Ефективність управління оборотними коштами підприємства / Л. Коваленко, В. Маргасова // Збірник наукових праць ТАНГ. – 1999. – Вип. 3. – С. 9 – 15. 5. Котляр М. Л. Управління обіговим капіталом як важлива умова підвищення фінансової стійкості підприємства // Наукові праці НДФІ. – 2004. – №3 – 4. – С. 217 – 222. 6. Фінанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2002. – 460 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ І РОЛІ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розробка заходів щодо удосконалення показників фінансової стійкості підприємства вимагає чіткого визначення її індикаторів. Тому для дослідження можливостей впливу на фінансову стійкість підприємства необхідно дослідити сутність категорії "індикатор фінансової стійкості" та виявити його різновиди і фактори, які його визначають.

Дослідженню сутності та особливостей визначення індикаторів фінансової стійкості приділяють увагу такі дослідники, як Л. М. Шаблиста [1], досліджуючи необхідність визначення індикаторів фінансової стійкості; О. В. Грачов [2], який вивчає взаємозв'язок між індикатором фінансової стійкості та фінансовою рівновагою; Н. М. Євдокимова [3], яка досліджує роль опосередкованих індикаторів фінансової стійкості у визначенні фінансового стану підприємства. Але наявність великої кількості різнопланових наукових праць з даної тематики не дає однозначного тлумачення індикаторів фінансової стійкості, що свідчить про необхідність уточнення теоретичних аспектів їх визначення.

Метою роботи є аналіз існуючих підходів до визначення індикаторів фінансової стійкості та уточнення їх місця при аналізі фінансового стану підприємства.

Для характеристики діяльності і фінансово-економічного стану будь-якого суб'єкта господарської діяльності необхідно проводити аналіз фінансової стійкості, який характеризує напрямки його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвестора, а також відображає здатність підприємства розраховуватися зі своїми боргами та зобов'язаннями та встановлює розміри джерел для подальшого розвитку.

Фінансовий стан підприємства оцінюється, перш за все, його фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Тому під фінансовою стійкістю слід розуміти платоспроможність підприємства в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та позичковими фінансовими коштами. Наскільки важливим є визначення точки беззбитковості для кожного підприємства, настільки ж важливим є визначення точки фінансової рівноваги [4].

Фінансова рівновага становить таке співвідношення власних та позичкових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів можливо повністю погасити як старі, так і нові борги. При цьому, якщо немає джерел для погашення нових боргів у майбутньому, то встановлюються певні межі на використання вже існуючих власних коштів у теперішньому. Це значить, що розмір нових боргів обмежується розміром вже існуючих та очікуваних власних коштів [5].

Фінансова рівновага досягається оптимізацією співвідношення між часткою коштів, що капіталізуються, і тією їх часткою, що направляється на споживання, а також узгодженням джерел формування й напрямків використання власних фінансових ресурсів, встановленням оптимального співвідношення між зовнішніми й внутрішніми джерелами власних фінансових ресурсів. Отже, виконання умови фінансової рівноваги створює нормативну базу для фінансової стійкості підприємства і його платоспроможності в часі, а також встановлює певні обмеження на розмір його та зобов'язань перед робітниками підприємства, кредиторами, бюджетом, банками, інвесторами.

О. В. Грачов зазначає, що як індикатор фінансової стійкості може виступати фінансовий капітал, який включає сукупність всіх власних фінансових активів у грошовій або не грошовій формі. Цей вибір зумовлено тим, що на перше місце ставиться питання платоспроможності, при чому платоспроможність виключно у грошовій формі [2]. Якщо вважати, що: Індикатор Фінансової Стійкості = Фінансовому Капіталу = Власним Фінансовим Активам = Власний Капітал – Необоротні Фінансові Активи = Фінансові Активи – Позичковий Капітал, то індикатор фінансової стійкості може мати три варіанти:

1. Чисте запозичення, коли власний капітал < необоротні фінансові активи, або фінансові активи < позичковий капітал.
2. Рівновага, коли власний капітал = необоротним фінансовим активам, або фінансові активи = позичковому капіталу.
3. Чисте кредитування, коли власний капітал > необоротні фінансові активи, або фінансові активи > позичковий капітал.

Таким чином, на думку О. В. Грачова, для чистого кредитування характерно перевага власних фінансових активів у власному капіталі, що свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства. Власні фінансові активи можна інвестувати в основні засоби, будівництво, цінні папери, надавати позики, вкладати кошти в банки, до уставних фондів інших підприємств, при цьому необоротні активи є власними, а весь позичковий капітал інвестований у фінансові активи. Рівновага, в свою чергу, означає, що всі необоротні активи є власними, а фінансові активи – позичковими. Чисте

кредитування однозначно свідчить про недостатню кількість власних коштів, які поповнюються позичковим капіталом [2]. Розрахунок індикатора фінансової стійкості дає можливість спочатку визначити точку фінансової рівноваги, потім за знаком індикатора сказати, чи є підприємство фінансово стійким, а кількісне значення цього параметра визначає або запас фінансової стійкості, або недолік власних коштів.

Проблема полягає ще й у тому, що застосування даних методик передбачає врахування багатьох даних, значна частина яких є важкодоступною або відноситься до комерційної таємниці. Однак, існують ситуації, коли аналітик не має всіх необхідних даних, передбачених пропонованою методикою аналізу. Н. М. Євдокимова пропонує виділити один з підходів щодо визначення комплексу опосередкованих факторів, які позитивно характеризують загальний стан підприємства (рис. 1) [3].

Фінансова стабільність фірми									
	S	T	A	B	I	L	I	T	Σy
X1	+		+		+				3
X2			+	+		+	+		4
X3	+			+	+		+		3
X4	+	+			+				3
X5	+	+			+				3
X6	+	+			+			+	4
X7	+	+	+						3
X8	+	+	+				+		3
X9	+	+			+			+	5
X10					+	+		+	3
X11			+		+	+			3
X12			+			+	+	+	4
X13			+	+	+		+		4
X14	+		+			+	+	+	5
X15	+	+						+	3
X16	+	+	+	+			+		5
X17		+	+			+			3
Σx	11	9	10	4	8	6	7	6	61

Рис. 1. Матриця аналізу опосередкованих індикаторів фінансової стійкості фірми

Ключ до матриці визначення комплексу опосередкованих індикаторів наведений у таблиці.

Таблиця

Ключ до матриці аналізу опосередкованих індикаторів

Позначка	Значення
1	2
	По горизонталі:
S	солідна ділова репутація (strong business reputation)
T	налагоджена система маркетингу (tooled marketing system)
A	висока ділова активність (high business activity)
B	швидка маневреність бізнесу (business mobility)
I	стабільні вхідні та вихідні грошові потоки (stable in- and outflows)
L	низька плінність кадрів (low labor fluctuation)
I	якість управління (high standard of incorporate management)
T	висока якість продукції (top quality of goods)
ΣY	сумарна оцінка впливу фактора x _i на групу показників
	По вертикалі:
X1	головний офіс підприємства знаходиться у "бізнес-зоні" міста
X2	високий рівень комп'ютеризації компанії
X3	висока якість ведення бухгалтерського обліку на підприємстві
X4	електронна адреса підприємства знаходиться у престижній e-mail зоні
X5	підприємство має власну веб-сторінку

1	2
X6	веб-сторінка підприємства: має доменне ім'я не нижче 2 – 3 рівня; високий рівень цитування; високий рівень "хітів" та "хостів" (відвідувань); власну розсилку новин; баланс позитивних і негативних відгуків у "гостьовій книзі"
X7	реклама у друкованих ЗМІ розташовується постійно і займає місце на бізнес-шпальтах
X8	реклама на ТБ і радіо має високу якість і розміщується у prime-time
X9	підприємство входить до регіональних та загальнодержавних рейтингів якості, а його керівники – до видань типу "Хто є хто" регіонального та всеукраїнського рівня
X10	підприємство та його працівники мають зареєстровані патенти, ліцензії, ноу-хау
X11	підприємство оплачує медичне страхування своїх працівників
X12	підприємство стабільно виплачує премії та бонуси персоналу
X13	підприємство сприяє додатковій освіті своїх працівників
X14	ділова активність фірми – підприємство має довгострокові корпоративні контракти з: постачальниками програмного забезпечення; постачальниками Інтернет-послуг; операторами мобільного зв'язку; фірмами-перевізниками; закладами оптової та роздрібною торгівлі та ін.
X15	достатній баланс позитивних та негативних згадувань про підприємство у ЗМІ
X16	підприємство витрачає кошти на благодійність
X17	підприємство сприяє розвиткові інфраструктури міста
Σx	сумарна оцінка впливів факторів (X1 ... X17) на відповідний показник осі Y

Аналіз проводиться за наведеною формою (рис. 2). До вільних клітинок у відокремленій області по колонках вносяться оцінки факторів (X1 ...X17) від 0 до 4 за шкалою:

- 0 – фактор відсутній;
- 1 – фактор виражений слабо;
- 2 – фактор виражений посередньо;
- 3 – фактор виражений сильно;
- 4 – фактор виражений дуже сильно.

Потім у графі "Сума X" сумуються зазначені оцінки для кожного з показників групи STABILITY і для всієї групи в цілому та порівнюються з даними графі "max Сума X" (максимально можливими значеннями). На основі одержаних результатів можна зробити висновки про ймовірну фінансову стабільність чи нестабільність даного підприємства.

	S	T	A	B	I	L	I	T	Σу	Max
X1		X		X		X	X	X	3	12
X2	X	X			X			X	4	16
X3		X	X			X		X	3	12
X4			X	X		X	X	X	3	12
X5			X	X		X	X	X	3	12
X6			X	X		X	X		4	16
X7				X	X	X	X	X	3	12
X8				X	X	X		X	3	12
X9			X	X		X	X		5	20
X10	X	X	X	X			X		3	12
X11	X	X		X			X	X	3	12
X12	X	X		X	X				4	16
X13	X	X				X		X	4	16
X14		X		X	X				5	20
X15			X	X	X	X	X		3	12
X16					X	X		X	5	20
X17	X			X	X		X	X	3	12
Σx	11	9	10	4	8	6	7	6	61	
Max Σx	44	36	40	16	32	24	28	24		244

Рис. 2. Форма для аналізу опосередкованих індикаторів фінансової стійкості фірми

Представлена на рис. 2. форма для аналізу опосередкованих індикаторів включає граничні значення кожного показника та показує, який з наведених факторів може характеризувати кожен з показників STABILITY.

Система показників STABILITY в жодному випадку не є альтернативою аналізу даних фінансової звітності суб'єкта господарювання, а може бути розглянута як доповнення до нього у таких випадках:

за умов інформаційної асиметрії, тобто коли частина даних, необхідних для аналізу офіційної звітності підприємства, є за певних причин недоступною, або вважається недостатньо достовірною;



при порівняльному аналізі двох або більше підприємств, коли їх ключові фінансові показники мають близькі значення, і є необхідність врахувати додаткові індикатори [3].

Вищевикладена інформація свідчить про те, що одні автори наголошують на прямих індикаторах, пов'язаних з фінансовим капіталом та фінансовою рівновагою, інші – на можливості використання опосередкованих індикаторів, які базуються на даних, не пов'язаних безпосередньо з фінансовою звітністю підприємства. Такий стан речей створює ситуацію різноплановості, яка дозволяє використовувати індикатори фінансової стійкості як фінансовому аналітику або власнику підприємства, так і його потенційним партнерам та інвесторам.

Обґрунтована таким чином роль індикаторів фінансової стійкості у визначенні фінансового стану підприємства забезпечує врахування різних складових фінансової діяльності підприємства та вказує на можливість визначення запасу фінансової стійкості або недоліку власних коштів за допомогою індикаторів. Доцільно додатково зауважити, що підхід до визначення опосередкованих індикаторів фінансової стійкості підприємства дозволяє не залишати поза увагою такі важливі та невід'ємні характеристики, як ділова активність підприємства, грошові потоки, маркетингова політика, якість управління і т. д.

Розвиток досліджень та ефективне використання індикаторів фінансової стійкості є безперечно важливим для вдосконалення методики проведення аналізу фінансового стану підприємства та визначення напрямків його оптимізації. Індикатори фінансової стійкості мають важливе значення для визначення показників фінансового стану підприємства, розрахунку запасу фінансової стійкості щодо вдосконалення фінансової діяльності та впровадження тактичних управлінських рішень. Виявлення напрямків формування та розроблення методичних рекомендацій щодо розрахунку та оцінки індикаторів фінансової стійкості підприємства забезпечить їх широке застосування, на що мають бути спрямовані подальші дослідження.

Наук. керівн. Мартюшева Л. С.

Література: 1. Шабліста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки // Економіка підприємства. – 2006. 2. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебн.-практ. пособ. – М.: Изд. "Финпресс" 2002 – 208 с. 3. Євдокимова Н. М. Економічна діагностика: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Н. М. Євдокимова, А. В. Кірієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 110 с. 4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К.: КХНЕУ, 201. – 387 с. 5. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 639 с. 6. Бильк М. Анализ финансовой стабильности и устойчивости предприятия // Справочник экономиста. – 2004. – №1. – С. 53 – 59. 7. Илясов Г. Оценка финансового состояния предприятия // Экономист. – 2004. – №6. – С. 50 – 54. 8. Макарьева В. Н. Анализ хозяйственной деятельности организации / В. Н. Макарьева, Л. В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 262 с. 9. Рогальська Н. Г. Організація управління підприємством на основі комерційної концесії: Дис. канд. ек. Наук: 08.06.01. – Херсон, 2006. – 220 с. 10. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Навч. посібн. – К.: ЦУП, 2002. – 460 с.

УДК 005.21:005.915

Решетняк Р. Г.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АНТИКРИЗОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Господарська діяльність будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин тісно пов'язана з певними ризиками. Особливо це стосується українських підприємств, які функціонують в умовах нестабільної економіки, в період глибокої соціально-економічної кризи, тому що вони виявились економічно не захищеними з боку держави [1]. Фінансова політика держави протягом останніх років була тісно пов'язана з долларом та обсягом експортно-імпортних операцій. Україна отримувала основний валовий прибуток від металургії, таким чином коливання світового попиту на продукцію цієї сфери діяльності в ланцюговій реакції вплинуло на всю економіку України. Саме тому гостро постала проблема банкрутства суб'єктів господарювання, виникла необхідність регулю-

© Решетняк Р. Г., 2009



вання діяльності українських підприємств на державному рівні та проблема щодо розроблення системи діагностики й запобігання банкрутству підприємств, а також стратегії виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах.

Політика підтримки державою діяльності збиткових підприємств підриває розвиток економіки країни в цілому. Використання наявних в економіці ресурсів залишається неефективним. У цілому, серед негативних наслідків існування неефективних підприємств можна зазначити такі фактори:

фінансово неспроможні підприємства спричиняють серйозні фінансові ризики для успішно працюючих підприємств та їх партнерів, а інколи й навіть істотної економічної шкоди. Коли відбувається субсидування діяльності державних збиткових підприємств за рахунок прибуткових, то скорочується економічний потенціал країни;

фінансово неспроможні підприємства ускладнюють формування дохідної частини державного бюджету, що призводить до фіскальної розбалансованості, уповільнюючи реалізацію передбачених програм економічного та соціального розвитку;

фінансово неспроможні підприємства неефективно використовують кредитні ресурси, що призводить до зниження загальної норми прибутку на капітал. Таким чином, фінансовий та інший капітал, що міг би бути успішно використаний прибутковим підприємством, виявляється змарнованим;

збиткові підприємства у періоди фінансової кризи зможуть скоротити обсяги своєї господарської діяльності, підвищуючи тим самим рівень прихованого безробіття (вимушені відпустки) та соціальну напругу в країні.

Тому тенденція, що простежується за 2000 – 2007 роки, зі зменшення кількості ліквідованих підприємств не обов'язково є позитивною (таблиця).

Таблиця

Кількість ліквідованих підприємств за 2000 – 2007 роки

Регіон / Область	Ліквідовано підприємств, шт.								Загальна кількість	
	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	Разом, шт.	Питома вага, %
Вінницька	46	53	60	17	43	10	12	3	244	2,88
Волинська	23	36	38	5	2	4	0	2	110	1,30
Дніпропетровська	71	66	59	108	62	27	18	5	416	4,92
Донецька	57	36	50	31	43	35	19	26	297	3,51
Житомирська	22	27	34	21	12	13	13	8	150	1,77
Закарпатська	20	22	16	8	18	4	4	4	96	1,13
Запорізька	79	117	89	75	62	32	16	10	480	5,67
Івано-Франківська	15	39	55	20	20	6	1	3	159	1,88
Київська	35	35	47	88	62	34	19	12	332	3,92
Кіровоградська	79	56	34	12	13	4	6	11	215	2,54
Крим	29	50	52	4	8	10	4	10	167	1,97
Луганська	59	57	34	14	18	11	8	8	209	2,47
Львівська	38	76	71	50	68	20	12	18	353	4,17
Миколаївська	23	37	16	10	14	7	2	3	112	1,32
Одеська	102	111	77	65	46	15	13	8	437	5,16
Полтавська	23	30	36	11	14	11	14	6	145	1,71
Рівненська	9	12	11	7	7	5	0	3	54	0,64
Сумська	21	26	39	8	17	4	9	2	126	1,49
Тернопільська	15	24	17	4	6	5	0	4	75	0,89
Харківська	79	104	63	37	49	24	8	10	374	4,42
Херсонська	47	77	36	18	8	6	3	3	198	2,34
Хмельницька	34	35	23	20	21	5	14	12	164	1,94
Черкаська	18	69	35	14	15	13	4	7	175	2,07
Чернігівська	34	25	28	12	12	9	10	6	136	1,61
Чернівецька	12	10	7	8	5	5	8	6	61	0,72
м. Київ	302	425	479	603	623	307	163	151	3 053	36,08
м. Севастополь	47	44	19	8	3	1	0	2	124	1,47
Разом	1 339	1 699	1 525	1 278	1 271	627	380	343	8 462	100,00



Адже імовірно, що держава всіма вільними коштами намагається профінансувати підприємства, що опинилися в скрутному становищі, тим самим відволікає грошові кошти, котрі потрібні для діяльності прибуткових підприємств [2].

В умовах кризи і нестачі фінансових ресурсів, державі неможливо підтримувати всі збиткові і економічно нестійкі підприємства. Становище, яке склалось в економіці України, вимагає від уряду пріоритетів вибору фінансування окремих сфер діяльності. Для інших необхідно розробити механізм, за яким буде проводитись антикризове управління сферами економічної діяльності та окремими підприємствами. У промисловості продовжується тенденція щомісячного зменшення обсягів виробництва продукції, що, враховуючи високу експортозалежність базових галузей промисловості, є реакцією на рецесійні процеси у світі.

За підсумком січня-листопада 2008 року вперше було зафіксовано скорочення промислового виробництва до 0,7% (до відповідного періоду попереднього року). Найбільш суттєве зменшення спостерігалось саме до жовтня 2008 року 15,2% та "мінус" 28,6% до листопада 2007 року [3].

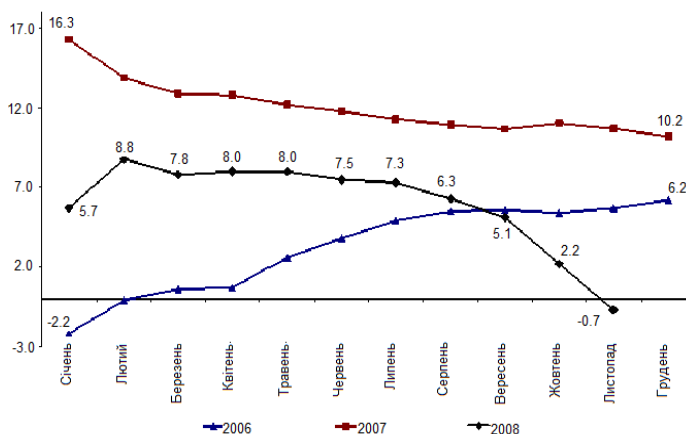


Рис. Зміни обсягів промислового виробництва (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

Порівнюючи 2008 рік з листопадом 2007 року, жодний основний вид промислової діяльності не наростив обсяги виробництва. Найбільше зменшення виробництва спостерігалось у ключовому секторі промисловості – переробній галузі – на 29%.

В умовах господарювання в період трансформації вітчизняної економіки надзвичайно важливими для підприємства є розробка і впровадження інструментарію антикризового менеджменту. При цьому антикризове управління можна визначити як управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпек кризи в діяльності підприємств, аналіз її симптомів, розробка заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для наступного розвитку. У системі антикризового менеджменту важливе значення має розробка комплексу заходів щодо аналізу фінансового стану та попередження потенційного банкрутства.

Насамперед, наявність антикризової фінансової стратегії є головним внутрішнім стабілізаційним фактором у діяльності підприємства. Це потрібно для власників та керівників підприємства, адже фінансово стійке підприємство є запорукою успішного розвитку бізнесу, отримання високих прибутків, рентабельності підприємства, можливість вільно орієнтуватися в кризовій ситуації, впевненість у надійності бізнесу, а також можливість у більшій кількості залучати інвестиційні ресурси.

Наук. керівн. Проноза П. В.

Література: 1. Черняк О. І. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства // Статистика України. – 2003. – №4. – С. 87 – 94. 2. www. liga. net. 3. www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32844.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

УТОЧНЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є узагальнюючим показником господарської діяльності підприємства та виступає внутрішнім джерелом фінансових ресурсів для його розвитку. Тому проблема забезпечення ефективного управління прибутком підприємства з метою його зростання залишається актуальною на будь-яких фазах розвитку ринкової економіки, як в умовах її зростання, так і в період фінансової кризи.

Теоретично-методичними основами управління прибутком підприємства займалися такі вчені, як І. А. Бланк, В. П. Грузінов, О. С. Філімоненков, В. М. Гріньова, І. М. Бойчук, Т. Б. Кузенко. Але в економічній літературі немає однозначного підходу щодо визначення функцій прибутку підприємства, що є метою даного дослідження.

Узагальнення функцій прибутку підприємства [1 – 6], які подані у таблиці, дозволяє зробити висновок, що найбільш повну класифікацію функцій прибутку надає І. А. Бланк [1].

Таблиця

Функції прибутку підприємства

Назва функцій	Бланк І. А. [1]	Грузінов В. П. [4]	Філімонен- ков О. С. [6]	Гріньова В. М. [3]	Бойчук І. М. [2]	Кузенко Т. Б. [5]
1. Функція оцінки самостійної діяльності	+	+	+	+	+	+
2. Функція розподілу	+	+	-	+	+	-
3. Функція захисту	+	-	-	-	-	-
4. Функція оцінки вартості підприємства	+	-	-	-	-	-
5. Стимулююча функція	-	+	+	+	+	+
6. Госпрахункова функція	-	-	+	-	-	-

З його точки зору прибуток підприємства виконує такі функції:

1. Функція оцінки самостійної діяльності підприємства. Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності. Рівень прибутку підприємства порівняно з середньо галузевим характеризує ступінь вміння підприємства і його колективу успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки. Але прибуток не є універсальним показником роботи підприємства, що призводить до необхідності використовувати наряду з прибутком інші показники ефективності виробництва (рентабельність, продуктивність праці, швидкість обороту зворотних коштів та ін.).

2. Функція розподілу, що полягає у використанні прибутку як інструменту розподілу додаткового продукту в його грошовій формі – чистого доходу між підприємством та суспільством в особі держави, між підприємством і галуззю, між підприємством і його робітниками, між сферою матеріального виробництва, де створюється додатковий продукт, і невиробничою сферою, яка утримується суспільством за рахунок додаткового продукту.

3. Функція захисту. Прибуток підприємства є основним захисним механізмом, що захищає підприємство від загрози банкрутства, оскільки за рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів – відновлена платоспроможність, підвищена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу основних засобів, підвищена фінансова стійкість підприємства, сформовані відповідні резервні фонди.

4. Функція оцінки вартості підприємства. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Зростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини прибутку, отриманого підприємством. Чим вище сума та рівень капіталізації прибутку, отриманого підприємством, тим більшою мірою зростає вартість активів, а, відповідно, і ринкова вартість підприємства в цілому [1].

І. А. Бланк не відокремлює стимулюючу функцію прибутку, розглядаючи її у контексті функцій розподілу.

В. П. Грузінов стверджує про функцію прибутку, що характеризує економічний ефект [4]. Але, по суті, це оціночна функція, яка полягає в оцінці самостійності діяльності підприємства за І. А. Бланком [1].



Функція формування бюджетів за В. М. Гриньовою [3] і В. П. Грузиновим [4] за змістом також відповідає розподільчій функції прибутку за І. Бланком [1].

О. С. Філімоненко не виділив функцію розподілу. Але єдиним охарактеризував госпрахункову функцію прибутку підприємства, яка за змістом відповідає функції оцінки самостійної діяльності підприємства [6].

І. М. Бойчук у розподільчій функції прибутку розглядає розподіл прибутку між бюджетами підприємств і усередині підприємства за фондами грошових коштів. Він не бере до уваги розподіл прибутку між підприємством і власником [2].

На основі проведеного аналізу змістових характеристик функцій прибутку підприємства, пропонується їх уточнена класифікація:

1. Оціночна функція.

1.1. Оцінка самостійності діяльності підприємства.

1.2. Оцінка вартості підприємства.

2. Розподільча функція.

2.1. Розподіл прибутку між підприємством і власником.

2.2. Розподіл прибутку між підприємством і бюджетами різних рівнів.

2.3. Розподіл прибутку на підприємстві за фондами грошових коштів.

3. Стимулююча функція.

3.1. Інтерес керівників до збільшення прибутку з метою забезпечення розвитку підприємства.

3.2. Інтерес робітників до нагороджень у вигляді премій та отримання матеріальної допомоги.

4. Функція захисту, яка полягає у захисті підприємства від загрози банкрутства.

У запропонованій класифікації уточнена змістовність оціночної функції прибутку, яка охоплює оцінку самостійності діяльності підприємства і оцінку вартості підприємства.

Розподільча функція прибутку доповнена розподілом прибутку на підприємстві по фондах грошових коштів.

Уточнена класифікація функцій прибутку є підґрунтям для розробки методичних рекомендацій щодо формування ефективної системи управління прибутком на підприємстві.

Наук. керівн. Меренкова Л. А.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1998. – 242 с. 2. Бойчук І. М. Економіка підприємства: Навч. пос. / І. М. Бойчук, М. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча. – К.: Сиолом, 2001. – 212 с. 3. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посібн. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-є вид., перероб. і допов. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 432 с. 4. Грузинов В. П. Экономика предприятия. Учебн. пособ. / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с. 5. Кузенко Т. Б. Фінанси підприємства: Конспект лекцій / Т. Б. Кузенко, Э. Ю. Кузьмин, Н. В. Сабліна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 64 с. 6. Филимоненков А. С. Финансы предприятий: Учебн. пособ. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. – 280 с.

УДК 336.748.1

Андропова К. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

НАСЛІДКИ ЗМІЦНЕННЯ ТА ЗНЕЦІНЕННЯ КУРСУ ГРИВНІ ДО ДОЛАРА США

За всі роки незалежності у сфері валютної політики, як і взагалі у фінансах на рівні держави, жодного року не були дотримані навіть офіційно, на рівні законодавства, затверджені параметри грошової маси, валютного курсу та інші фінансові показники. Тому до цього часу офіційно затверджені концепції валютно-курсової політики в Україні не було. Однозначної відповіді на запитання про оптимальну величину валютного курсу для сприятливого впливу на економічне зростання фактично не існує.

Як і будь-які питання, політика зміцнення обмінного курсу грн/дол. має своїх прихильників (А. Гальчинський [1], В. Стельмах) і супротивників (С. Яременко, Т. Ковальчук [2], В. Найдьонов [3]), які, у свою чергу, зазначають позитивні та негативні сторони політики зміцнення. Можна констатувати, що в Україні відсутнє загальноприйняте розуміння того, яку тенденцію валютного курсу варто підтримувати (зміцнення чи знецінення національної грошової одиниці). Очевидно і те, що

© Андропова К. М., 2009



валютна політика має бути такою, щоб забезпечувати стале економічне зростання і підвищення доходів населення.

Розглянемо можливі сценарії розвитку економіки України на 2009 р., використовуючи базові (стан економіки на 2008 р.) та прогнозні показники, які наведено у табл. 1 (зміцнення обмінного курсу до 4,8 грн/дол., профіцит бюджету, знецінення обмінного курсу до 5,7 грн/дол., інвестиційна модель розвитку).

Таблиця 1

Можливі стани економіки України на початок 2009 р.

Макропоказники	Базовий стан за 2008 р.	Зміцнення обмінного курсу до 4,8 грн/дол.	Профіцит бюджету	Знецінення обмінного курсу до 5,7 грн/ дол.	Інвестиційна модель розвитку
Керовані параметри		1	2	3	4
M2 – грошова маса(млрд грн)	481	481	481	481	495
D – доходи зведеного бюджету (млрд грн)	207,9	207,9	207,9	207,9	207,9
G – витрати зведеного бюджету (млрд грн)	207,3	207,3	202,1	207,3	212,5
E – експорт товарів і послуг (млрд дол)	64,0	61,5	64,0	65,4	64,0
Z – імпорт товарів і послуг (млрд дол)	71,8	79,8	71,8	68,3	71,8
W – заробітна плата (грн)	1809	1809	1809	1809	1950
e – середньорічний обмінний курс (грн/дол)	5,27	5,1	5,27	5,5	5,27
Результуючі параметри					
Q ^D – номінальний ВВП (млрд грн)	642,6	608,4	628,3	674,2	692,1
Зростання – темп зростання реального ВВП (%)	102,1	96,8	99,7	105,8	109,4
P – дефлятор ВВП (%)	133,7	128,6	131,4	141,2	138,8
C _{sum} – споживання вітчизняних товарів і послуг (% до опереднього періоду)	258,8	262,6	252,4	260,8	266,9
F – безробіття (тис. чол.)	560	548	579	547	552

Результуючими макропоказниками в таблиці є:

- 1) номінальний ВВП – Q^D (млрд грн);
- 2) темп зростання реального ВВП – δ (%);
- 3) інфляція (дефлятор ВВП) – P (%);
- 4) споживання вітчизняних товарів і послуг – C_{sum} (млрд грн);
- 5) безробіття – F (млн чол.).

Велику увагу даному питанню приділив кандидат технічних наук Ю. Харазішвілі. Безперечно правильно, що для аналізу вищевказаних результуючих показників необхідно прослідити зв'язок між такими керованими показниками, як грошова маса, доходи та видатки зведеного бюджету, експорт та імпорт товарів та послуг, заробітна плата та середньорічний обмінний курс. Ю. Харазішвілі ще використовує показники валового нагромадження основного капіталу, а також розрахунковий та платіжний баланс, але, на думку автора, ці дані не мають вагомому значення та значного впливу на результуючі показники і на моделі економічного розвитку в цілому.

Кожний з розглянутих сценаріїв розвитку економіки України характеризуватимемо векторним критерієм економічного стану $K = \{Q^D, \delta, P, C_{sum}, F\}$:

	СТИМ	СТИМ	ДЕСТИМ	СТИМ	ДЕСТИМ
K _{баз} =	{642,6,	102,1,	133,7,	258,8,	560};
K1 =	{608,4,	96,8,	128,6,	262,6,	584};
K2 =	{628,3,	99,7,	131,4,	252,4,	579};
K3 =	{674,2,	105,8,	141,2,	260,8,	547};
K4 =	{692,1,	109,4,	138,8,	266,9,	552}

(СТИМ – даний показник є стимулятором, тобто його підвищення – це позитивне явище, і графічно – чим більше значення показника, тим далі воно знаходиться від початку координат; ДЕСТИМ – даний показник є дестимулятором, тобто його підвищення – це негативне явище, і графічно – чим більше значення показника, тим ближче воно знаходиться до початку координат).

Розрахуємо значення факторів у табл. 2 – 4 (безробіття, темп зростання реального ВВП, інфляція (дефлятор ВВП), споживання вітчизняних товарів і послуг, номінальний ВВП) та переведемо їх у розміри радара (багатокутника) у см.

Таблиця 2

Розрахунок значень факторів

Сценарії розвитку економіки	Q ^D		δ		P		C _{sum}		F	
	млрд грн	см	%	см	%	см	млрд грн	см	млн чол.	см
Кбаз	642,6	9,3	102	9,3	133,7	9,6	258,8	9,7	560	9,8
К1	608,4	8,8	96,8	8,8	128,6	10	262,6	9,8	584	9,3
К2	628,3	9,1	99,7	9,1	131,4	9,8	252,4	9,5	579	9,4
К3	674,2	9,7	106	9,7	141,2	9,1	260,8	9,8	547	10
К4	692,1	10	109	10	138,8	9,3	266,9	10	552	9,9
К-еталон	692,1	10	109	10	128,6	10	266,9	10	547	10

Розрахуємо значення факторів у % до еталону:

Таблиця 3

Розрахунок значень факторів

Сценарії розвитку економіки	Q ^D		δ		P		C _{sum}		F	
	%	см	%	см	%	см	%	см	%	см
Кбаз	92,8	9,3	93,3	9,3	103,9	9,6	96,9	9,7	102,4	9,8
К1	87,9	8,8	88,5	8,8	100	10	98,3	9,8	106,8	9,3
К2	90,8	9,1	91,1	9,1	102,2	9,8	94,6	9,5	105,9	9,4
К3	97,4	9,7	96,7	9,7	109,8	9,1	97,7	9,8	100	10
К4	100	10	100	10	107,9	9,3	100	10	100,9	9,9
К-еталон	100	10	100	10	100	10	100	10	100	10

Розрахуємо площу в натуральних одиницях та відносну площу радарів:

Площа радарів обчислюється за формулою:

$$S_p = \frac{1}{2} \times \sin \alpha (a_1 \times a_2 + a_2 \times a_3 + \dots + a_{n-1} \times a_n + a_n \times a_1),$$

де a_1, \dots, a_n – значення показників, переведені в сантиметри.

Таблиця 4

Розрахунок площ радарів

Сценарії розвитку	Q ^D	δ	P	C _{sum}	F	Площа	Відносна площа
	%	%	%	%	%	см ²	%
Кбаз	9,3	9,3	9,6	9,7	9,8	216,4082	91,018
К1	8,8	8,8	10	9,8	9,3	207,53	87,284
К2	9,1	9,1	9,8	9,5	9,6	210,9681	88,73
К3	9,7	9,7	9,1	9,8	10	221,853	93,308
К4	10	10	9,3	10	9,9	230,1557	96,8
К-еталон	10	10	10	10	10	237,7641	100

Наглядно результати розрахунків можна побачити на діаграмі (рисунок):

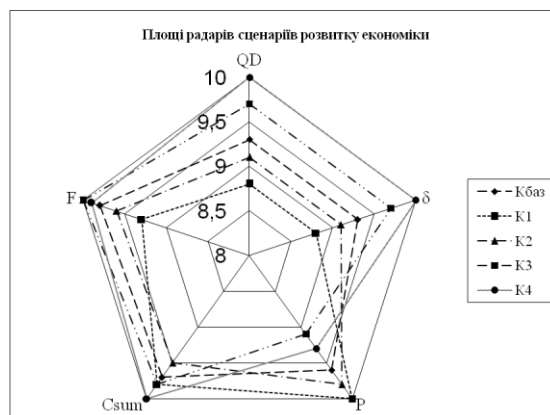


Рис. Площі радарів сценаріїв розвитку економіки

Модель знецінення обмінного курсу до 5,7 грн/дол. є одним з альтернативних сценаріїв розвитку економіки України. При цьому середньорічний обмінний курс становитиме 5,5 грн/дол. Припустимо, що знецінення супроводжують такі зміни: збільшення обсягів експорту до 65,4 млрд дол.;



зменшення імпорту до 68,3 млрд дол. У такому випадку номінальний ВВП збільшується на 31,6 млрд грн, темп зростання реального ВВП – на 3,7%, інфляція – на 7,5%, а безробіття зменшується на 13 тис. чол. (оптимальне значення серед усіх моделей). Таким чином, запропонований інструментарій зниження інфляції (зміцнення національної валюти) є досить ефективним. При цьому можливе збільшення темпів зростання економіки при одночасному зниженні рівня інфляції. Дана модель розвитку є оберненим варіантом до моделі зміцнення обмінного курсу до 4,8 грн/дол., яка є найбільш неефективною за розрахунками. Коли національна грошова одиниця зміцнюється (середньорічний курс становить 5,1 грн/дол.), то ціни національних товарів на зовнішніх ринках підвищуються (конкурентоспроможність, у свою чергу, падає), що веде до гальмування експорту (зменшився на 2,5 млрд дол.). Це, з одного боку, призводить до скорочення виробництва, збільшення безробіття (на 24 тис. чол.), зменшення доходів і надходжень до бюджету, скорочення ВВП (на 34,2 млн грн). З іншого боку, така ситуація стимулює імпорт (збільшився на 8 млрд дол.), викликає зниження цін на імпортні товари, веде до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і їх поступового витіснення з ринку. Зниження цін, дестимулювання експорту з одночасним збільшенням імпорту ведуть до надвиробництва і спаду. Саме при такій ситуації темпи інфляції значно зменшуються (на 5,1% – оптимальний показник з усіх розглянутих моделей). Для країн з розвинутим виробництвом і високим рівнем споживання це гірше за інфляцію. Для України, з її вузьким внутрішнім і нестабільним зовнішнім ринками, продовження політики зміцнення національної валюти здатне викликати дефляцію, що для виробництва і зайнятості становить загрозу більшу, ніж інфляція у 2002 р. Профіцит бюджету є наступним альтернативним сценарієм розвитку економіки України. Страх збільшити інфляцію змусить уряд не збільшувати витрати бюджету, тому, цілком імовірно, що бюджет буде виконаний з профіцитом. Як наслідок, втрата номінального ВВП – 14,3 млн грн, зменшення темпу зростання – на 2,4% при зменшенні інфляції на 2,3%. Останній сценарій сприяє пригніченню внутрішнього ринку. Зменшення інфляції до 31,4% супроводжується втратою номінального ВВП у 14,3 млн грн щодо базового сценарію і невеликим зниженням реального ВВП (0,3%).

Як було вказано вище, найефективнішою моделлю вважається модель з найбільшою площею. Тобто з розрахунків та діаграми видно, що найбільш сприятливим варіантом розвитку економіки є інвестиційна модель розвитку (відносна площа 96,8%), яка характеризується збільшенням грошової маси та витрат бюджету за рахунок інвестицій, причому це сприяє розширенню виробництва, а отже і збільшенню номінального ВВП (на 49,5 млрд грн), підвищенню темпів зростання реального ВВП (на 7,3%), збільшенню споживання вітчизняних товарів та послуг (на 8,1 млрд грн) та підвищенню заробітної плати на 144 грн (саме в даній моделі ці показники мають оптимальне значення). Також зменшується безробіття (на 8 тис. чол.), та не до оптимального значення (13 тис. чол.). Але рівень інфляції досить високий – 38,8%, тобто відбулося збільшення на 5,1%. Значна частина економістів вважають цей показник найбільш впливовим, тому не розглядають цю модель розвитку економіки як альтернативу. Хоча збільшення валових інвестицій і підвищує сукупний попит та інфляційний розрив, але має і дефляційний ефект, оскільки збільшує сукупну пропозицію (з деяким запізнюванням) на відміну від збільшення соціальних виплат. Тобто, як механізм зниження інфляції цей варіант розглядатися не може. А для розвитку економіки в цілому, автор вважає, його найефективнішим. Таким чином, успішна довгострокова валютно-курсова політика повинна поєднувати елементи гнучкості і контролю, а її орієнтиром має стати поетапний перехід до режиму плаваючого валютного курсу. У поточній економічній ситуації вплив зміцнення обмінного курсу на інфляцію є незначним. Водночас це призводить до істотної втрати номінального ВВП і темпів економічного зростання. Виконання порад МВФ щодо лібералізації валютно-курсової політики і проведення обмежувальної грошово-кредитної політики для зменшення інфляції для України є неефективним, оскільки погіршує і без того низькі макропоказники. Ефективним засобом підвищення економічної динаміки і зменшення інфляції (хоча й із запізнюванням такого впливу) є інвестування в реальний сектор економіки і зниження темпів зростання соціальних виплат (зростання заробітної плати на 9,7%), при якому майже всі результуючі показники досягають оптимальних значень (при незмінному обмінному курсі зі значенням 5,27 грн/дол. прогнозується збільшення номінального ВВП на 49,5 млрд грн, підвищення темпів зростання реального ВВП на 7,3%, збільшення споживання вітчизняних товарів та послуг на 8,1 млрд грн та підвищення заробітної плати на 177 грн та зменшення безробіття на 8 тис. чол., що свідчить про розширення виробництва, а, отже, покращення економічного стану). Доказом оптимальності цієї моделі є її графічне зображення та розрахунок площі, що досягла 96,8%. Однозначного трактування оптимального значення обмінного курсу не існує. Конкретні зміни обмінного курсу (зміцнення чи знецінення) необхідно проводити з урахуванням поставлених кінцевих цілей, пріоритетів і поточної економічної та цінової динаміки.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Гальчинский А. Курс гривны должен укрепляться // Киевские ведомости. – 26 червня 2004 р. 2. Ковальчук Т. Якою має бути валютна політика? // Урядовий кур'єр. – 22 липня 2003 р. – С. 6. 3. Лафин А. Размышления о валютных курсах. Как выбрать режим государства // <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=233>. 4. Харазішвілі Ю. Кількісний аналіз можливих наслідків зміцнення та знецінення облікового курсу грн/дол. // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 43 – 49.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Вибір й обґрунтування методів і підходів до управління фінансовими ресурсами та в конкретизації заданих цілей є одним із завдань ефективного управління підприємством. Це пояснюється тим, що фінансові ресурси відіграють визначальну роль у формуванні виробничої й ресурсної бази підприємства, функціонуванні процесу виробництва, створенні передумов й умов для успішної реалізації кінцевого продукту, забезпеченні розширеного процесу відтворення [1].

Разом з тим стратегія управління фінансовими ресурсами визначається вибором конкретної стратегії управління підприємства в цілому. Іншими словами, для обґрунтування й вибору фінансової стратегії підприємства необхідно виходити з аналізу різних підходів до стратегічного управління підприємством у цілому, можливості й доцільності їх застосування в той чи інший період економічного розвитку.

Таким чином, можна говорити про необхідність використання комплексного підходу до управління фінансовими ресурсами підприємства. Це зумовлено тим, що прийняті рішення у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства: з одного боку, формуються в результаті здійснення певних стратегічних цілей підприємства; з іншого – впливають на стратегію управління підприємства в цілому, тому що корегування стратегічних цілей й обґрунтування нових напрямків здійснюється з урахуванням уже ухвалених рішень у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства.

У наш час централізовано встановлювані обмеження значною мірою знімаються (скасовуються ліміти, знижується роль централізованого постачання та ін.), а ефективне управління саме й припускає оптимізацію ресурсного потенціалу підприємства. У цій ситуації різко підвищується значущість ефективного управління фінансовими ресурсами. У фінансовому змісті ефективність означає беззбитковість, прибутковість, рентабельність, а точніше що не знижується, зростаючи рентабельність.

Від того, наскільки ефективно вони трансформуються в основні й обігові кошти, а також у засоби стимулювання робочої сили, залежить фінансове благополуччя підприємства в цілому, його власників і працівників. Фінансові ресурси в цих умовах здобувають першорядне значення, оскільки це єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується безпосередньо й з мінімальним тимчасовим лагом у будь-який інший вид ресурсів [2].

З метою управління фінансовими ресурсами підприємства застосовується фінансовий механізм. Він становить систему, призначену для організації взаємодії фінансових відносин і коштів з метою ефективного їх впливу на кінцеві результати господарської діяльності. Управління фінансовими ресурсами підприємства містить у собі стратегію й тактику управління [3]. На рисунку показана сутнісно-змістова схема категорій стратегії та тактики управління фінансовими ресурсами.

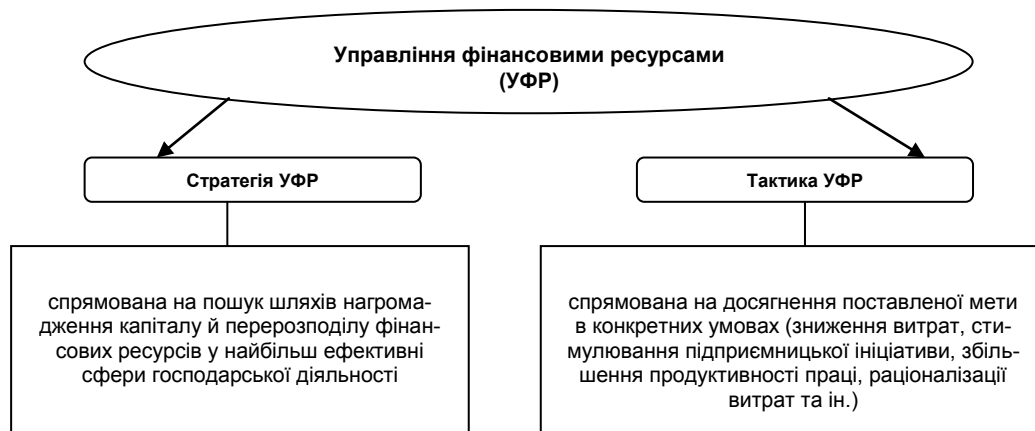


Рис. Сутність категорій стратегії та тактики управління фінансовими ресурсами



В умовах ринкових відносин, самостійності підприємств, нестійкої економічної, законодавчої й кон'юнктурної ситуації особливо підвищується роль вибору фінансових стратегій підприємства на основі аналізу фінансового стану підприємства й оцінок перспектив його розвитку, а також оцінок стану й розвитку багатоаспектного навколишнього середовища. Головною стратегічною метою управління фінансами є забезпечення підприємства необхідними й достатніми коштами [4].

Фінансова стратегія підприємства спрямована на аналіз фінансового стану підприємства, аналіз структури й ціни капіталу підприємства, його оптимізацію й реструктуризацію, вироблення політики збільшення й раціонального розподілу прибутку, визначення податкової й цінової політики підприємства, визначення політики підприємства в розширенні виробництва й диверсифікованості капіталу й господарської діяльності, формування політики в області цінних паперів, у тому числі дивідендну політику.

Фінансова стратегія підприємства розробляється з урахуванням реального положення й перспектив розвитку ринкових умов господарювання, різноманітних ризиків, інфляції та формажорних обставин.

У цьому напрямку велике значення приділяється диверсифікації, яка спрямована на одержання великого обсягу прибутку й проявляється у двох напрямках:

інвестуванні вільних фінансових ресурсів у реальні об'єкти або цінні папери;

розширенні видів підприємницької діяльності для того, щоб зайняти більш стійке положення на ринку.

У той же час обґрунтування й вибір певної стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства сприяє:

по-перше, розвитку як понятійного апарату теорії стратегічного управління, так і розширює базу ефективного управління підприємством у цілому. Це зумовлено тим, що конкретизація певної стратегії або підходу до обґрунтування конкретної стратегії припускає вирішення невеликого завдання. Однак це не зменшує значущості отриманих результатів, тому що різноманіття й складність економічних процесів диктує необхідність розбивки ряду завдань на декілька підзавдань;

по-друге, виявленню окремих підзавдань й їх ефективному вирішенню, виходячи з умов загального завдання. При цьому таке структурування дозволяє глибше пізнати сутність досліджуваних процесів, предметів й явищ економічного життя суспільства, знайти найбільш діючі рішення у даний момент часу.

Доцільно підкреслити, що в цілому ефективність управління фінансовими ресурсами багато в чому залежить від вибору елементів і структури суб'єкта й об'єкта управління. Це пов'язано з тим, що найбільш результативне управління здійснюється за допомогою виділення ключових його елементів і вироблення конкретних, цілеспрямованих керуючих впливів залежно від сукупності різних факторів. Однак необхідно враховувати й той факт, що суб'єкт управління фінансовими ресурсами підприємства якоюсь мірою може змінюватися (у частині сукупності елементів опосередкованого впливу на фінансові ресурси підприємства). Така зміна визначається:

вирішенням певних завдань управління фінансовими ресурсами;

сукупністю факторів, що істотно впливають на прийняті рішення;

складом і структурою конкретного типу виробництва;

необхідністю розгляду функціональних зв'язків для конкретизації загальної стратегії управління ресурсами підприємства.

У той же час з метою найбільш повного й всебічного розуміння того, якою повинна бути стратегія управління фінансовими ресурсами підприємства, які варто приймати рішення в рамках такої стратегії і який оптимальний час вибрати для її здійснення, необхідно знати критерій оптимальності, покладений в основу реалізації обраної стратегії. Оптимізаційні критерії, що перебувають в основі реалізації якої-небудь стратегії управління фінансовими ресурсами, можна розділити за критеріями: критерій максимізації, критерій мінімізації або критерій досягнення оптимального параметра. Причому останній може бути представлений у вигляді деякої комбінації перших двох критеріїв, які становлять базис прийнятих рішень.

При виборі оптимізаційного критерію з метою побудови результативної стратегії управління фінансовими ресурсами підприємству необхідно виходити не тільки з найбільш істотних факторів, що впливають на систему управління фінансовими ресурсами підприємства, але й охопити якнайбільше елементів опосередкованого впливу на систему управління фінансовими ресурсами підприємства.

Таким чином, основними властивостями деякого критерію оптимальності, що сприяє створенню ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства, повинні бути:

по-перше, комплексність – врахування сукупності різних елементів, що впливають на ефективність загального управління фінансовими ресурсами підприємства;

по-друге, адитивність-можливість розгляду кожного з елементів суб'єкта й об'єкта управління фінансовими ресурсами підприємства окремо;

по-третє, критерій оптимальності повинен виступати як першооснова, тобто відбивати оптимальність управління на нижчому рівні управління й взаємозв'язок з іншими критеріями оптимальності.

Разом з тим, виходячи з такого визначення елементів суб'єкта управління, основними елементами об'єкта управління в рамках поставленого завдання є фінансові ресурси підприємства й сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі досягнення максимальної величини доданої вартості [5].

Таким чином, автор приходиться до структурування завдань управління фінансовими ресурсами підприємства, де метою кожної певної області є вирішення конкретного підзавдання: мінімізація витрат виробництва; підвищення якості й продуктивності праці; раціональне використання ресурсів виробництва; оптимізація податкових платежів.

При цьому суть стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства полягає в досягненні найбільшого значення величини доданої вартості на кожному етапі створення вартості в рамках різних напрямків діяльності господарюючого суб'єкта [4].

Таким чином, стратегія управління полягає у виборі й обґрунтуванні політики залучення й ефективного розміщення ресурсів (у тому числі фінансових коштів) підприємства, тактика управління – у конкретизації поставлених цілей у вигляді системи планів й їхнього ресурсного забезпечення за різними параметрами (тимчасовий, матеріально-технічний, інформаційний, кадровий та ін.) [1].

Отже, можна зробити два основних висновки. По-перше, тією чи іншою мірою роль фінансових ресурсів важлива на всіх рівнях управління (стратегічний, тактичний, оперативний), однак особливе значення вона здобуває в плані стратегії розвитку підприємства. Таким чином, фінансовий менеджмент як одна з основних функцій апарату управління здобуває ключову роль в умовах ринкової економіки. По-друге, фінансові ресурси як один з основних елементів системи обліку – це провідна ланка між обліком та фінансовим менеджментом, що й вказує на їх тісний взаємозв'язок.

Наук. керівн. Проноза П. В.

Література: 1. Химяк В. Выбор финансовой стратегии деятельности предприятия // Бизнес-Информ. – 1999. – №5/6. – С. 90 – 92. 2. Горичкая Н. Финансовая стратегия // Финансовый директор. – 2005. – №11. – С. 74 – 79. 3. Спіфанов А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А. О. Спіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 3 – 11. 4. Савчук В. Стратегии в управлении финансами предприятия // Менеджмент и менеджер. – 2003. – №10. – С. 37 – 44. 5. Воробьёв Ю. Н. Финансовая стратегия предприятия: Учебн. пособ. для вузов / Ю. Н. Воробьёв, Е. И. Воробьёва, Н. В. Ильиных. – Симферополь: Таврия, 2006. – 117 с. 6. Бубенко С. П. Финансовая стратегия / С. П. Бубенко, И. В. Бубенко // Экономика, общество, рынок: Науч. записки. – 1999. – Вып. 2. – С. 25 – 32. 7. Гуцаленко Л. В. Прибуток: економічна сутність та еволюційні процеси формування // Агроінком. – 2005. – №7. – С. 26 – 32.

УДК 658.155

Велігура І. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СИСТЕМА КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підприємництво — це господарська діяльність, яка має на меті одержання прибутку. Але в останні роки в Україні спостерігалася тенденція до збільшення кількості підприємств, на яких виникла фінансова криза. Це можна простежити за допомогою таких даних.

Так, проводячи аналіз у регіональному розрізі, слід відзначити, що майже кожне п'яте підприємство Закарпаття закінчило 2007 рік зі збитками [1].

У Донецькій області 75% підприємств і організацій області отримали прибуток у розмірі 43,8 млрд грн, тоді як діяльність кожного четвертого підприємства була збитковою. Загальна сума збитків складає 4,1 млрд грн [2].

У 2007 р. загальна сума збитків підприємств Одеської області склала 1 204,8 млн грн. Частка збиткових підприємств минулого року хоча і скоротилася в регіоні на 0,8%, проте складає 30,1% [3].

У цілому з початку 2007 р. 35% приватних підприємств України працюють у збиток. Такі дані без урахування малих підприємств оприлюднив Держкомстат [4]. Найбільша кількість збиткових підприємств у галузі транспорту й зв'язку – 41%. Негативний результат також демонструють 39,7% компаній, що працюють у сфері надання комунальних послуг. Більш того, кожна третя українська компанія, яка займається торгівлею і будівництвом нерухомості та готельно-ресторанним бізнесом, також є нерентабельною.

Житлово-комунальна сфера України – це 5 тисяч підприємств, які експлуатують понад чверть основних фондів держави [5]. Збитки підприємств житлово-комунального господарства в Україні в 2007 році становлять 1,8 млрд грн. За даними міністерства, найбільші обсяги збитків залишаються в комунальній теплоенергетиці – 0,9 млрд грн.

© Велігура І. І., 2009



Такі показники діяльності підприємств України свідчать про необхідність застосування певних заходів для їх покращення. Адже збиткова діяльність – це прямий шлях до банкрутства підприємства. Проведемо аналіз статистичних даних динаміки та структури банкрутства господарюючих суб'єктів в Україні.

Станом на 01.10.2007 р. в процедурах банкрутства (усього, з урахуванням попередніх років) перебуває 8 096 підприємств, загальна сума боргу яких становить 1 057,2 млн грн.

У 2007 році порушено 3 009 справ про банкрутство. У цих справах заявлено кредиторських вимог на загальну суму 226,5 млн грн.

Зокрема, щодо підприємств із державною часткою майна більше як 25% станом на 01.10.2007 р. (усього, з урахуванням попередніх років) порушено 473 справи про банкрутство (загальна сума кредиторських вимог становить 384,7 млн грн), також і в 2007 році порушено 67 справ про банкрутство (загальна сума кредиторських вимог становить 39,3 млн грн).

У процедурі розпорядження майном перебуває 911 підприємств [6].

Усе вищевикладене обумовлює актуальність дослідження процедур фінансового оздоровлення підприємств, серед яких найважливіше місце займає санація.

Санація – це система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів.

Зараз у процедурі санації перебуває 363 підприємства із загальною сумою кредиторських вимог на 280,0 млн грн.

Найбільша кількість таких підприємств у Луганській – 63, Донецькій – 39, Дніпропетровській – 22, Сумській – 21, Запорізькій – 20 областях, та Автономній Республіці Крим – 41 [6].

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів [7].

Санацію як інструмент відновлення платоспроможності розглядали такі автори: Т. А. Мойсеєнко, Т. С. Клебанова, В. А. Соколенко, М. І. Титов, І. А. Бланк, О. О. Терещенко та інші дослідники у цій сфері.

Аналіз літературних джерел з проблем санації та банкрутства [7; 8] показав, що існують різні підходи до класифікації санаційних заходів, які використовуються підприємством.

Узагальнення існуючих підходів дало можливість розкрити та деталізувати економічний зміст санаційних заходів на підприємстві. Але найбільш часто використовуваною є класифікація санаційних заходів за сферою їх реалізації, відповідно до чого вони поділяються на: фінансово-економічні, виробничо-технічні, організаційно-правові та соціальні (рисунок). Розглянемо детально санаційні заходи відповідно до представленої класифікації.

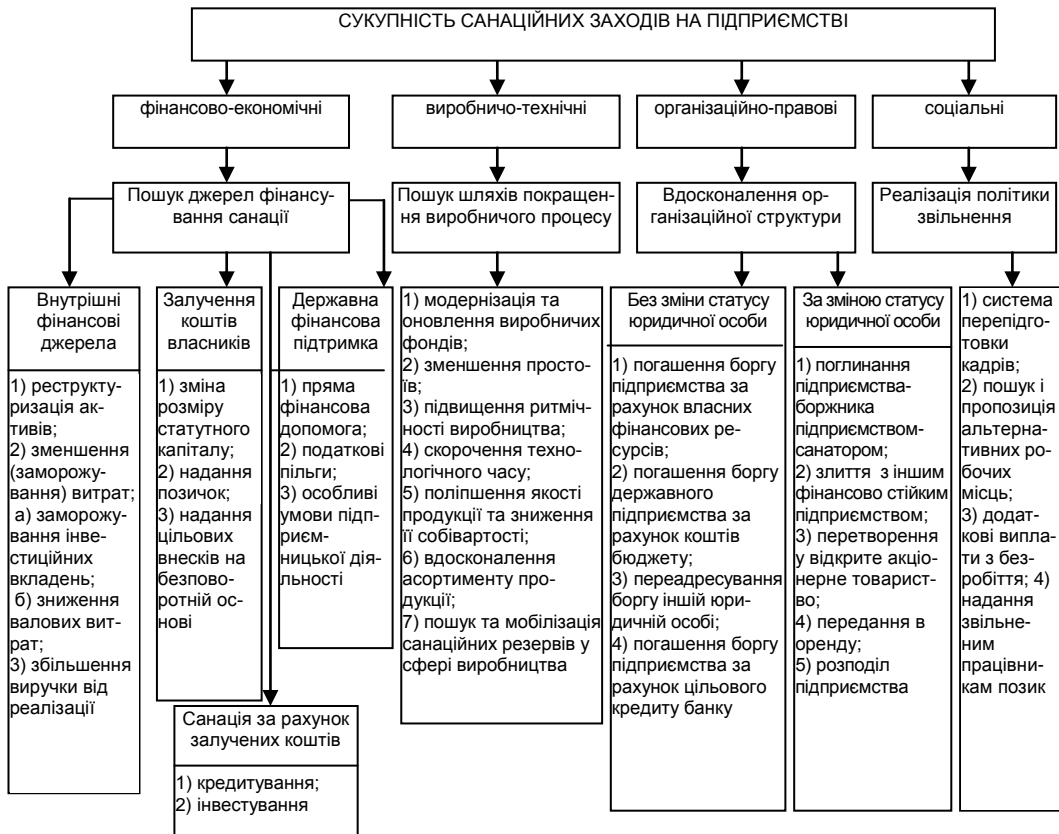


Рис. Класифікація санаційних заходів підприємства



У процесі санації важливе місце займають заходи фінансово-економічного характеру, які спрямовані на пошук джерел фінансування санації. Фінансування санації підприємства може здійснюватися за рахунок:

- 1) внутрішніх фінансових джерел;
- 2) залучення коштів власників;
- 3) державної фінансової підтримки, яка надається у вигляді прямої фінансової допомоги або непрямих методів сприяння санації: податкових пільг, особливих умов підприємницької діяльності та ін.;
- 4) за рахунок залучених за допомогою кредитування або інвестування коштів.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, за рахунок чого можливе поліпшення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих відносин між членами трудового колективу. Такі санаційні заходи можуть відбуватися як за рахунок зміни організаційно-правової форми бізнесу, так і за її зміною:

1) санація без зміни статусу юридичної особи, якщо кризовий стан підприємства є тимчасовим явищем, може проходити у таких формах:

а) погашення боргу підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів, отриманих від проведення санаційних заходів;

б) погашення боргу державного підприємства за рахунок коштів бюджету;

в) переадресування боргу іншій юридичній особі – підприємству, що виявило бажання взяти участь у санації підприємства-боржника;

г) погашення боргу підприємства за рахунок цільового кредиту банку;

2) санація зі зміною статусу юридичної особи підприємства (реорганізація підприємства), коли підприємство перебуває у глибокому кризовому стані, може відбуватись у формах:

а) поглинання підприємства-боржника підприємством-санатором;

б) злиття підприємства-боржника з іншим фінансово стійким підприємством;

в) перетворення у відкрите акціонерне товариство;

г) передання в оренду;

д) розподіл підприємства.

Виробничо-технічні санаційні заходи спрямовані на пошук шляхів покращення виробничого процесу і пов'язані, насамперед, з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства супроводжується, як правило, скороченням персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру, які направлені на реалізацію політики звільнення.

Санація вважається успішною, якщо за допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає банкрутства) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Запропонована класифікація санаційних заходів дає можливість підвищити ефективність вибору таких з них, які б забезпечили швидке та ефективне фінансове оздоровлення підприємства.

Наук. керієн. Берест М. М.

- Література:** 1. Кожне п'яте підприємство Закарпаття у 2007 працювало зі збитками // <http://www.zakarpattia.net.ua/zol/loadnews.asp?id=17676&np=2>. 2. РБК-Україна // <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/2008/02/29/321661.shtml>. 3. РБК-Україна // <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/2008/03/06/325089.shtml>. 4. Понад третина приватних підприємств працюють собі у збиток // http://www.ru.rpl.net.ua/2007/09/21/ponad_tretina_privatnikh_pdprimstv_pracjujut_sob_u_zbitki.html. 5. Збитки підприємств ЖКХ в 2007-му становлять 1,8 млрд грн // <http://uatoday.net/rus/news/criminal/221339>. 6. Андрійчук Т. Робота органів Пенсійного фонду України з підприємствами-боржниками // http://www.courier-pfu.com.ua/ua/text.html?_m =mag&_c=view&_t= articles&stid=1333&mag&_number=114&menu_cat_id=37. 7. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с. 8. Терещенко О. О. Финансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2000. – 430 с.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ "ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ" І "ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ" ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки, в умовах поширення процесів інтеграції та глобалізації і мінливого ринкового середовища, особливої актуальності набуває оцінювання фінансового стану підприємства. Пріоритетними та одними з ключових її складових вважається оцінка фінансової стабільності та стійкості, оскільки вони безпосередньо пов'язані з економічною безпекою підприємства.

Проблеми "фінансової стійкості" та "фінансової стабільності" суб'єктів господарювання вивчають такі вчені, як М. Я. Коробов [1], В. І. Макар'єва [2], В. І. Мамонтова [3], М. А. Федотова [4], О. С. Філімоненко [6]. Проте в існуючій економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття "фінансової стійкості" підприємства, як і єдиний підхід до оцінки її рівня, що носив би комплексний характер. Слід зазначити, що фінансову стійкість асоціюють не тільки зі станом пасивної безбитковості, але й зі стабільним розвитком підприємства. Для ринкової економіки важлива стабільність, в основі якої лежить управління за принципом зворотного зв'язку, тобто активного реагування управління на зміни зовнішніх та внутрішніх факторів [6].

Мета роботи полягає у визначенні сутності понять "фінансова стійкість" і "фінансова стабільність" підприємства та виявлення їх впливу на фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

Аналіз літературних джерел щодо зазначеної проблеми [1 – 16] дозволив структурувати підходи науковців до тлумачення аналізованих понять. У табл. 1 подано результати морфологічного аналізу семантики поняття "фінансова стійкість".

Таблиця 1

Полісемія визначення поняття "фінансова стійкість"

Ключове слово	Визначення	Автор
1	2	3
Стан	Стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність	Ю. С. Цал-Цалко [7]
	Стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань	О. С. Філімоненко [5]
	Стабільність фінансового стану підприємства, котра забезпечується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування	Т. Г. Бень [8]
	Стан і структура активів організації, їх забезпечення джерелами	В. І. Макар'єва [2]
	Такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва	Н. А. Мамонтова [3]
	Такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику	В. М. Родіонова [4]

© Галат В. В., 2009

1	2	3
Стан, структура та напрями використання фінансових ресурсів	Комплексна категорія, яка характеризує стан, структуру та напрями використання фінансових ресурсів ... підприємства, здатність його виконувати свої зобов'язання, а також ступінь захищеності капіталу від фінансових ризиків та можливість забезпечувати розширення діяльності без збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування	І. М. Бурденко [12]
Результат	Результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства	М. А. Федотова [4]
Відповідність параметрів	Відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики "фінансового стану"	М. Я. Коробов [1]
Перевищення прибутку над витратами	Відображення стабільного перевищення прибутку над витратами, що забезпечує вільне маневрування грошових коштів підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції	С. В. Довбня [8]
Характеристика	Загальна характеристика фінансового стану підприємства; ступені залежності підприємства від залучених джерел фінансування; стану підприємства, коли за рахунок власного капіталу покриваються кошти, що вкладені в необоротні активи, не допускається невідрядана дебіторська та кредиторська заборгованості та вчасно здійснюються розрахунки зі своїми зобов'язаннями	
	Одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування в структурі активів	Р. А. Слав'юк [9]
Спроможність	Тривалого періоду, одержуючи достатній для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибутку, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів і збалансоване надходження й виплату грошових коштів, попри вплив внутрішніх та зовнішніх чинників	І. Г. Приймак [14]

Таким чином, аналіз трактувань поняття "фінансова стійкість", поданих у табл. 1, дозволяє стверджувати, що переважаючим є визначення "фінансової стійкості" як характеристики стану активів і пасивів підприємства, взаємодії всіх моментів фінансових відносин, що виникають у процесі функціонування підприємства під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Слід зауважити, що незважаючи на певну неузгодженість наведених визначень, позитивним моментом є той факт, що усі вони, тією чи іншою мірою, вказують напрями кількісного оцінювання фінансової стійкості, а, отже, дозволяють застосовувати стандартні інструменти фінансового менеджменту в управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Важливим у цьому сенсі є те, що, зазвичай, аналогічним методичним забезпеченням користуються і для виявлення стабільності функціонування економічного агента. Проте, на думку автора, поняття стабільності і стійкості за економічною сутністю не є аналогічними.

Щодо "фінансової стабільності", то вона є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, створює імідж підприємства. Результати морфологічного аналізу семантики поняття "фінансова стабільність" подано у табл. 2.

Таблиця 2

Полісемія визначення поняття "фінансова стабільність"

Ключове слово	Визначення	Автор
1	2	3
Стан	Такий стан усієї сукупності фінансових відносин, що забезпечує неперервне функціонування та розвиток	Л. Ю. Петриченко [11]

Закінчення табл. 2



1	2	3
Перевищення прибутків над видатками	Відбиття стабільного перевищення прибутків над видатками, забезпечення вільного маневрування коштами підприємства й шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва й реалізації продукції	Н. Н. Селезньова [10]
Спроможність	Спроможність підприємства здійснювати діяльність стабільно завдяки фінансовому забезпеченню власними обіговими та залученими коштами	Л. В. Андреева [3]
Ознака	Ознака сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість та темп	Т. Г. Бень [8]
Положення	Стабільність фінансового положення підприємства, котра забезпечується достатньою частиною власного капіталу у складі джерел фінансування	А. Ф. Іванова [10]
Стійкість	Стійкість фінансового становища підприємства у довгостроковій перспективі, що забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів, які використовує підприємство, та спроможністю маневрувати власними коштами для забезпечення безперебійного процесу діяльності й постійної платоспроможності	В. Й. Плиса [15]
Рівень залежності	Рівень залежності від кредиторів та інвесторів, який характеризується співвідношенням власних і залучених коштів	М. Г. Чумаченко [16]

Отже, як свідчать дані табл. 2, стабільність є ознакою постійності динамічного процесу роботи підприємства. Тому це поняття відображає не тільки стан фінансово-господарської діяльності та використання ресурсів, а й ефект їх використання. Стабільність може виглядати як рух уперед, прогрес чи регрес, або ж зупинитися на місці, але все це і є стабільність.

Таким чином, проведений порівняльний аналіз дозволяє зробити висновок, що досліджувані поняття не є тотожним, але обидва мають важливе значення з огляду на формування умов життєздатності і розвитку підприємства. Тому кількісне оцінювання фінансової стійкості та стабільності суб'єкта підприємництва має базуватися на науково обґрунтованому методичному забезпеченні, у розвитку якого полягає подальший напрям дослідження за означеною проблематикою.

Наук. керівн. Медведєва І. Б.

Література: 1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання, 2004. – 378 с. 2. Макарьєва В. М. Анализ хозяйственной деятельности организации / В. М. Макарьєва, Л. В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 262 с. 3. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): Автореф. дис. канд. екон. наук 08.04.01. – К., 2006. – 16 с. 4. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М.: "Перспектива", 2005. – 98 с. 5. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навч. посібн. – К.: Вид. Ніка-Центр, 2003. – 359 с. 6. Шабліста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки // Економічне прогнозування. – 2006. – №2. – С. 46 – 57. 7. Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 359 с. 8. Бень Т. Г. Интегральная оценка финансового stanu підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 53 – 60. 9. Слав'юк В. А. Фінанси підприємств: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с. 10. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Иванова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 639 с. 11. Петриченко Л. Ю. Забезпечення фінансової стабільності комерційних банків України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01. – К., 2004. – 18 с. 12. Бурденко І. М. Фінансова стійкість підприємств торгівлі та її забезпечення в умовах трансформації національної економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.04.01. – Суми, 2002. – 16 с. 13. Заюкова М. С. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств: діагноз, оцінка, прогноз. Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.04 – К., 2003. – 16 с. 14. Приймак І. Г. Фінансова стійкість підприємств та її забезпечення в трансформаційній економіці України. Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.03 – Львів, 2008. – 24 с. 15. Плиса В. Й. Організація управління фінансовою сталістю підприємств в умовах переходу до ринку. Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.02.03 – Львів, 2008. – 24 с. 16. Економічний аналіз: Навч. посібн. / За заг. ред. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 412 с.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливою складовою частиною механізму ефективного управління капіталом підприємства та його структурою є системи його аналізу. Аналіз управління капіталом підприємства становить процес дослідження основних результативних показників ефективності його функціонування на підприємстві з метою виявлення резервів подальшого підвищення цієї ефективності.

Кожне підприємство прагне управляти капіталом та його структурою, тобто досягнути такого співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел коштів, яке б здійснювало максимальний позитивний вплив на досягнення його стратегічних цілей.

Таким чином, з переходом економіки України на ринковий варіант розвитку в практичній діяльності підприємств з'являється необхідність обґрунтування підходу до управління структурою капіталу підприємства.

У зв'язку з цим важливе подальше дослідження економічної сутності капіталу, його необхідності і значення для підприємства, розуміння ролі фінансів у створенні, накопиченні і використанні капіталу з метою формування сприятливих умов для поступального розвитку економіки України.

Питання управління структурою капіталу широко висвітлюються в економічній літературі. Однак, єдиного підходу до управління структурою капіталу не існує. Аналіз літературних джерел [1 – 6] дав можливість відокремити такі підходи до управління структурою капіталу:

- традиційний підхід;
- підхід Модільяні – Міллера;
- компромісний підхід;
- сигнальний підхід;
- підхід М. Н. Крейніної;
- підхід Є. С. Стоянової;
- підхід В. В. Ковальова.

Розглянемо більш детально сутність та зміст виділених підходів.

Так, традиційна концепція структури капіталу [1] ґрунтується на положенні про можливість оптимізації структури капіталу шляхом урахування різної вартості окремих його складових. Теоретичною базою цієї концепції є твердження, що вартість власного капіталу підприємства завжди вище, ніж вартість позичкового капіталу. Більш низька вартість позичкового капіталу відносно власного автори цієї теорії пояснюють різним рівнем ризику, властивого цим капіталом. Рівень дохідності позичкового капіталу в усіх його формах носить детермінований характер у зв'язку з тим, що ставка процента по ньому є фіксованою та визначеною заздалегідь. Рівень дохідності власного капіталу невизначений і залежить від фінансових результатів діяльності підприємства. Використання позичкового капіталу носить, як правило, фінансово забезпечений характер (як забезпечення виступають гарантії або застава майна).

Виходячи з більш низького рівня вартості позичкового капіталу в співставленні з власним, дана концепція механізму оптимізації структури капіталу передбачає: за рахунок підвищення питомої ваги позичкового капіталу знижується показник середньозваженої вартості капіталу підприємства і, відповідно, підвищується ринкова вартість підприємства.

Практичне використання цієї концепції передбачає максимізацію застосування позичкового капіталу в господарській діяльності підприємства, однак це може призвести до втрати фінансової стійкості та банкрутства. Тому така однофакторна модель формування структури капіталу зазнала критики з боку авторів, що пропонують такий підхід.

Підхід Модільяні – Міллера [2] розглядають в умовах концепції індіферентності. В основу даної концепції покладено положення про неможливість оптимізації ні за критерієм мінімізації середньозваженої його вартості, ні за критерієм максимізації ринкової вартості підприємства, оскільки вона не впливає на ці показники. Ця концепція була вперше висунута американськими вченими, які розглядали механізм формування структури капіталу та ринкової вартості підприємства у зв'язку з функціонуванням ринку капіталу. У процесі розробки даної концепції функціонування ринку капіталу має певні обмеження:

- ринок є досконалим;
- на ринку діє єдина для всіх безризикова ставка відсотка;

усі підприємства можливо класифікувати за рівнем ризику діяльності на підставі показників розміру очікуваного доходу та ступеня вірогідності його отримання;
 вартість залученого капіталу не пов'язана з діючою системою оподаткування прибутку;
 до розрахунку вартості окремих елементів капіталу не включено витрати, пов'язані з його купівлею-продажем.

Автори теорії шляхом математичних розрахунків довели, що ринкова вартість підприємства залежить від сумарної вартості його активів. З урахуванням положень і базових умов дана концепція передбачає, що ринкова вартість підприємства, а, відповідно, й середньозважена вартість його капіталу не залежить від структури капіталу.

У подальших своїх дослідженнях, усунувши низку обмежень, автори даної концепції змушені були визнати, що механізм формування ринкової вартості підприємства знаходиться в певному зв'язку зі структурою його капіталу.

В основу компромісної концепції структури капіталу [1] покладено положення про те, що вона формується під впливом певних умов, які визначають відповідність рівня дохідності ризику капіталу, що використовується підприємством.

Ця концепція включає в механізм формування структури капіталу ряд реальних умов функціонування економіки і ринку, які не були враховані в попередніх концепціях. Зміст цих умов зводиться до такого:

реально функціонуюча економіка не може не враховувати фактор оподаткування прибутку, що істотним чином впливає на формування вартості окремих елементів капіталу, а, відповідно, і на його структуру. Так, у практиці більшості країн витрати на обслуговування боргу (позичкового капіталу) підлягають повному або частковому вирахуванню з бази оподаткування прибутку. У зв'язку з цим вартість позичкового капіталу завжди є більш низькою за інших рівних умов, ніж вартість власного капіталу. Відповідно зростання використання позичкового капіталу до певних меж (які не генерують ризик зростання загрози банкрутства підприємства) спричиняє зниження рівня середньозваженої вартості капіталу;

у процесі оцінки вартості окремих елементів капіталу необхідно враховувати ризик банкрутства, пов'язаний з недосконалою структурою капіталу. Вибір кредиторів у цьому випадку передбачає: або зниження обсягів кредитів, наданих підприємству на тих же умовах (зниження частки позичкового капіталу зумовить у цьому випадку зростання середньозваженої вартості капіталу і зниження ринкової вартості підприємства), або вимагає від підприємства більш високого рівня доходу на капітал, що надається в кредит. Це призведе до зростання середньозваженої його вартості і зниження ринкової вартості підприємства.

За цих умов існують певні обмеження щодо залучення капіталу з підвищенням його вартості, оскільки поглинається ефект податкової переваги його використання. У цьому випадку вартість позичкового капіталу та його середньозважена зрівняється з вартістю власного капіталу, отриманого з внутрішніх та зовнішніх джерел. Вартість окремих елементів капіталу, що надходять із зовнішніх джерел, включає як витрати з обслуговування, так і витрати із залучення, які обов'язково повинні враховуватись у процесі оцінки окремих елементів капіталу, середньозваженої вартості та при формуванні структури капіталу.

З урахування зазначеного, зміст компромісної концепції капіталу зводиться до того, що за умов реально функціонуючого ринку капіталу цей показник складається під впливом багатьох факторів, які мають протилежну спрямованість впливу на ринкову вартість підприємства. Рівень дохідності капіталу визначає показник середньозваженої його вартості, а рівень ризику формує показник питомої ваги залученого капіталу в загальній сумі і генерує загрозу банкрутства підприємства (рисунок) [1].

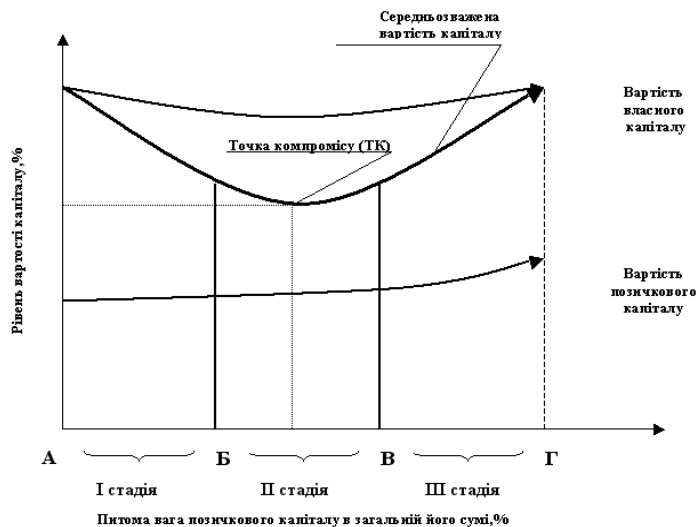


Рис. Формування оптимальної структури капіталу та його середньозваженої вартості відповідно до компромісної концепції



Точка компромісу, запропонована на рисунку, визначає оптимальну структуру капіталу підприємства за умов мінімального значення показника середньозваженої вартості капіталу. Разом з тим, рівень дохідності та ризику в процесі формування структури капіталу кожне підприємство обирає самостійно.

Сутність сигнального підходу [2] полягає у такому: ринкові ціни не відображають всю інформацію, інформація не є загальнодоступною і менеджери можуть давати сигнали ринку через прийняття фінансових рішень (вибір структури капіталу або дивідендної політики).

У повному обсязі описані методики структури капіталу враховують особливості економіки розвинутих країн, що склалися, і можуть бути реалізовані лише при наявності розвинутого і добре функціонуючого ринку цінних паперів і статистики щодо нього.

В умовах України західні теорії структури капіталу не можуть бути використані без відповідної адаптації. Проте розуміння фінансового механізму функціонування капіталу, безумовно, становить інтерес для бізнесу.

Тому на протипагу західним теоріям розглянемо підходи, запропоновані вітчизняними економістами-науковцями.

М. Н. Крейніна [3] підходить до управління структурою капіталу підприємства з позиції фінансової стійкості підприємства.

Згідно з її твердженням, стійке фінансове становище підприємства визначається достатньо високим рівнем коефіцієнтів поточної ліквідності та забезпеченості власними коштами. Перший з коефіцієнтів збільшується при відносно більш високих темпах зростання капіталу і резервів порівняно з темпами зростання короткострокової заборгованості.

Безумовно, управління розміром власних коштів, направлене на збільшення частки власних джерел у загальному обсягу капіталу підприємства, позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства, оскільки підвищує його фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Однак, збереження фінансової стійкості можливе і при частковому покритті власними ресурсами активів підприємства, у той час як зміна структури капіталу підприємства за рахунок збільшення частки позикових коштів може призвести до значного збільшення результативних показників.

Е. С. Стоянова [4] запропонувала свій підхід до управління структурою фінансового капіталу – з боку управління теорією фінансового леввериджу.

Таким чином, при формуванні раціональної структури капіталу виходять, як правило, із загальної установки: знайти таке співвідношення між позиковими та власними коштами, при якому вартість акції підприємства буде найвищою. Це, в свою чергу, стає можливим при достатньо високому, але не надмірному ефекті фінансового важеля. Рівень заборгованості слугує для інвестора чутливим ринковим індикатором добробуту фірми. Занадто висока питома вага позикових коштів у пасивах свідчить про підвищений ризик банкрутства. Якщо підприємство обходить власними коштами, то ризик банкрутства обмежується, але інвестори, що отримують скромні дивіденди, вважають, що підприємство не переслідує мети максимізації прибутку, та починають скидати акції, тим самим знижуючи ринкову вартість підприємства.

Підхід В. В. Ковальова [5] щодо ефективного управління капіталом підприємства та його структурою базується на побудові балансових моделей оцінки фінансового стану підприємства, які отримали широке розповсюдження в літературі.

Таким чином, кожна розглянута концепція має свої переваги та недоліки. Наявність цілої низки підходів до проблеми ефективності управління капіталом та його структурою обумовлена неоднозначним впливом структури капіталу на різноманітні аспекти діяльності підприємства. Різні думки вчених щодо даного питання пояснюються виділенням окремих фінансових характеристик як критерію управління співвідношенням власних та позикових коштів. Доцільність та необхідність використання визначеної концепції повинні розглядатися у розрізі формування політики управління капіталом конкретного підприємства.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1998. 2. Крамаренко Г. О. Финансовый менеджмент: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. С. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с. 3. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: Учебн. пособ. – М.: Дело и сервис, 2004. – 400 с. 4. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива, 2006. – 656 с. 5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. 6. Бригхем С. Ф. Основы финансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 2006.



Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЛЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Становлення ринкової економіки в Україні та фінансова криза поставили перед суспільством найважливішу проблему – антикризове управління. Це пояснюється тим, що одним з факторів сучасної економіки є неплатоспроможність більшості підприємств, а це негативно впливає на саму економічну безпеку.

У загальному значенні під економічною безпекою розуміється якісна характеристика економічної системи, що визначає її здатність підтримувати нормальні умови працездатності системи, розвиток у рамках цілей, поставлених перед системою, а у випадках виникнення різних погроз (зовнішніх й внутрішніх) система здатна протистояти їм і відновлювати свою працездатність [1]. На макрорівні економічна безпека забезпечується, головним чином, за рахунок дій фінансового менеджера, які спрямовані на виявлення та своєчасне попередження загроз фінансового стану підприємства, тобто на фінансову безпеку.

У результаті цього особливої уваги потребує питання забезпечення фінансової безпеки підприємства, що обумовлюються багато в чому ефективністю управління його фінансами та приводить до необхідності визначення антикризових методів.

Таким чином, актуальність теми полягає у необхідності всебічного наукового аналізу антикризового фінансового управління та визначення методів подолання кризових явищ на підприємствах з метою забезпечення економічної безпеки підприємств. Адже внаслідок фінансової кризи вже більшість підприємств опиняються на межі фінансового банкрутства, що обумовлює необхідність у кризових ситуаціях, термінової допомоги з боку влади, науковців, у вигляді розробки заходів антикризового управління.

Питанням антикризового управління займалися такі видатні вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Ансофф, А. Ослунд, А. П. Градов, Г. П. Иванов, Ю. В. Якове, Л. О. Лігоненко та ін.

Поняття "антикризове управління" тісно пов'язується з таким поняттями, як "антикризові процедури". Антикризові процедури – це такі процедури, які застосовуються до підприємства-боржника. Процес реалізації таких процедур характеризується як антикризовий процес, в якому мають бути присутні процеси антикризового управління та антикризового регулювання [2]. Антикризове управління – це сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур, що використовуються для конкретного підприємства-боржника, тобто це система управління підприємством, направлена на локалізацію чи ліквідацію негативних ситуацій у розвитку підприємства засобами сучасного менеджменту та економіко-статистичного моделювання [2].

Е. А. Уткін антикризове управління розуміє як управління, яке націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, на забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного виробництва на найсучаснішій основі за власні кошти [3].

А. І. Пушкар пропонує розглядати антикризове управління як мікроекономічну категорію, яка відображає виробничі відносини, котрі складаються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації [4].

Тобто з визначень вчених можна зробити висновок, що антикризове управління – це процес, який запобігає серйозним ускладненням на підприємстві під час кризи та дає можливість оцінити та відновити життєздатність підприємства.

У ринковій економіці все відбувається циклічно, у тому числі і криза, яка виникає під впливом загроз, що можна розділити на зовнішні й внутрішні.

Головні зовнішні загрози, що призводять до ймовірності банкрутства та впливають на зниження рівня фінансової безпеки, такі:

- скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і більших заборгованостей підприємству);
- нерозвиненість ринків капіталу та їх інфраструктури;
- недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства;
- криза грошової й фінансово-кредитної систем;
- нестабільність економіки;
- недосконалість механізмів формування економічної політики держави [1].



До внутрішніх загроз, що впливають на економічну безпеку, відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту в області керування фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства; керуванням й оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження й контроль керування дебіторською й кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їхнього фінансування, оптимізація амортизаційної й податкової політики) [1].

Вплив таких загроз у майбутньому може призвести до банкрутства. Банкрутство – обов'язковий, притаманний ринку механізм перерозподілу капіталу, структурної перебудови економіки країни, який, з одного боку, в цілому сприяє підвищенню ефективності ринкової економіки, а з іншого – створює значні проблеми суб'єктам господарювання [5]. Використання останніми методами антикризового управління підприємствами як альтернативи банкрутству дозволяє забезпечити ефективність і стабільність їх життєдіяльності в складних ситуаціях та підвищення рівня його економічної безпеки.

Для забезпечення ефективності діяльності, а також конкурентоспроможності підприємство має не тільки своєчасно виявити несприятливі тенденції у своєму розвитку і прогнозувати банкрутство, але й знаходити адекватні шляхи та засоби виходу з кризових ситуацій із знонайменшими втратами і в найкоротші терміни.

Також важливим є своєчасне виявлення причин появи кризової ситуації та їх усунення. Для цього необхідно провести ретельний і всебічний аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища, виділити ті компоненти, які дійсно мають пріоритетне значення для підприємства (запаси, устаткування, ключовий персонал), зібрати інформацію з кожного компонента, а також оцінити реальне положення підприємства. Комплексна діагностика можливих причин розвитку кризи на підприємстві включає:

аналіз ефективності поточної стратегії та її функціональних напрямків (стратегія в області керування фінансами, продажами й виробництвом). Для цього проводиться моніторинг зміни ключових показників діяльності підприємства за функціональними напрямками;

аналіз конкурентних переваг підприємства, його сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз;

аналіз конкурентоспроможності цін і витрат підприємства. Для цього проводяться періодичні маркетингові дослідження й оперативний моніторинг роботи конкурентів.

У силу своєї трудомісткості більшість перерахованих процедур, за винятком моніторингу ключових показників діяльності, не можуть здійснюватися щомісяця. Тому можна порекомендувати проводити діагностику щорічно, але не у випадках, коли істотно змінюються зовнішні й внутрішні умови роботи підприємства [6].

Невід'ємною частиною у виборі здійснення антикризових заходів є методи антикризового управління.

Головними методами антикризового управління є моніторинг, контролінг, диверсифікація, реструктуризація та санація підприємства. Сутнісна характеристика та сфери застосування цих методів наведено у таблиці [5].

Таблиця

Класифікація методів антикризового управління

Метод 1	Сутність 2	Застосування 3
Моніторинг	Дослідження, оцінка та прогноз стану навколишнього середовища у зв'язку з господарською діяльністю підприємства	Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства з метою раннього виявлення кризи, яка насувається, та "слабких її сигналів", тобто моніторинг потрібен упродовж всього життєвого циклу підприємства
	Певна функція у системі управління підприємством, яка аналізує та координує систему виконання виробничих програм порівняно з плановими показниками	Упроваджують на стадії створення підприємств та на підприємствах, які перебувають у фінансовій кризі
Контролінг	Контролінг є постачальником інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві, її аналізу та обробки	Упровадження системи раннього попередження та реагування, що має на меті прискорити виявлення кризових явищ. Розробка санаційної концепції та плану санації, що має здійснюватися в тісному співробітництві із зовнішніми експертами. Контроль за виконанням плану санації
Диверсифікація	Розширення сфери діяльності суб'єкта господарювання в будь-якому напрямку, щоб не бути залежним від одного ринку	На початку створення підприємства. При перших ознаках кризи

1	2	3
Реструктуризація	Здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва	На ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза неминуча, проте на цьому етапі реструктуризація проходить складніше. Переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості
Санація зовнішня	Система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді	За виникнення загрози банкрутства. На відновлення ліквідності й платоспроможності та, як і при реструктуризації, на відновлення прибутковості й конкурентоспроможності
Санація внутрішня	Сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення за рахунок власних джерел	За виникнення загрози банкрутства

Проаналізувавши методи антикризового управління, подані у таблиці, можна зробити такі висновки: усі методи доцільно класифікувати за фазами розгортання кризи; методи поділяються на універсальні (тобто прийнятні для всіх фаз кризи) і специфічні; методом, застосування якого доцільне на всіх фазах кризи, є моніторинг. За його допомогою можна своєчасно виявити настання кризи. Оцінити наявність кризових явищ та проводити діагностику кризового становища, визначити ступінь впливу управлінських рішень на якісну зміну фінансового стану підприємства.

За допомогою застосування даних методів можна скоординувати напрями фінансового управління підприємства та вивести його з кризового становища. Тим самим підвищити рівень економічної безпеки підприємства.

Наук. керівн. Літовченко О. Ю.

Література: 1. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с. 2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні заходи та практичний інструментарій. – К.: КНЕУ, 2005. 3. Уткін Е. А. Антикризисное управление. – М.: ЭКОС, 2005. – 400 с. 4. Пушкарь А. И. Антикризисное управление. – Харків: Основа, 2005. – 450 с. 5. Іванова Н. Ю. Концептуальний підхід до проведення антикризового моніторингу підприємства / Н. Ю. Іванова, Н. М. Соколова // Наукові записки. Т. 44. Економічні науки. – 2008. 6. Попова М. Как вывести предприятие из финансового кризиса // Финансовый директор. – 2008. – №1. 7. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.09.2008 р. №1603-III-ВР // www.liga.net/

Нікіфоренко В. С.

УДК 005.334.4

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

Однією з найбільш актуальних у сучасній економічній ситуації проблем, що вимагає нагального рішення, є своєчасна діагностика ймовірності банкрутства підприємства. Вимоги до максимально ранньої діагностики викликані двома основними причинами: необхідністю мати достатній

© Нікіфоренко В. С., 2009

об'єм часу для прийняття управлінського рішення та погашення інерції досягнення попередньої стратегічної або тактичної мети в аналізованому підприємстві.

У світовій практиці вже напрацьований достатній досвід інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, що проводиться з метою прогнозування імовірності банкрутства. У сучасній економічній літературі представлено велику кількість інструментів, що використовуються з метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення передумов, що її викликають, а також розробки антикризових заходів.

Аналіз літературних джерел з питань антикризового управління та фінансового аналізу дав можливість виділити такі методики та моделі оцінки ймовірності банкрутства, що є найбільш поширеними та розповсюдженими (таблиця). Однак слід відзначити, що єдиного підходу до вибору показників, що входять до складу даних моделей, а також універсальної методики прогнозування банкрутства на цей час не існує. Тому, на погляд автора, слід розглянути переваги та недоліки виділених моделей та методів з метою визначення доцільності їх використання у практиці функціонування українських підприємств.

Таблиця

Моделі прогнозування банкрутства підприємства [1]

№	Назва моделі	Формула розрахунку	Показники
1	2	3	4
1	П'ятифакторна модель Альтмана	$Z = 1.2K_1 + 1.4K_2 + 3.3K_3 + 0.6K_4 + 0.99K_5$	<p>K_1 – частка власних обігових коштів в активах підприємства;</p> <p>K_2 – нерозподілений прибуток у загальному об'ємі активів (показує рентабельність активів, розраховану з використанням показника валового прибутку);</p> <p>K_3 – частка прибутку (до сплати відсотків та податків) у загальному об'ємі активів (характеризує рентабельність активів, розраховану з використанням показника валового прибутку);</p> <p>K_4 – ринкова вартість акціонерного капіталу в загальному об'ємі боргових зобов'язань;</p> <p>K_5 – виручка від реалізації в загальному об'ємі активів (характеризує віддачу активів)</p>
2	Коефіцієнт Бівера	$K_5 = \frac{(\Phi_{220} - \Phi_{260})}{\Pi_{480} + \Pi_{620}}$	<p>K_5 – коефіцієнт Бівера;</p> <p>Φ_{220}, Φ_{260} – чистий прибуток та амортизація, наведені у строках 220 та 260 Форми №2 – "Звіт про фінансові результати";</p> <p>Π_{480}, Π_{620} – всього за розділами III і IV пасиву балансу</p>
3	Модель Романа Ліса	$Z = 0.063X_1 + 0.092X_2 + 0.057X_3 + 0.001X_4$	<p>X_1 – відношення обігового капіталу до суми активів;</p> <p>X_2 – відношення операційного прибутку до суми пасивів;</p> <p>X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до суми пасивів;</p> <p>X_4 – відношення власного капіталу до позикового</p>
4	Модель "DuPont"	$ROE = \frac{NI}{CE} = \frac{NI}{EBT} \cdot \frac{EBT}{EBIT} \cdot \frac{EBIT}{NS} \cdot \frac{NS}{TA} \cdot \frac{TA}{NA} \cdot \frac{NA}{CE}$	<p>NI – чистий прибуток;</p> <p>CE – акціонерний капітал підприємства;</p> <p>TA – сумарні активи підприємства;</p> <p>NS – чистий (без обліку ПДВ, податків з обороту та податків з продажу) об'єм реалізації;</p> <p>EBT – прибуток до сплати податків;</p> <p>$EBIT$ – прибуток до сплати відсотків й податків</p>
5	Коефіцієнт прогнозування банкрутства	$K_{пб} = \frac{A - (B + E)}{C}$	<p>A – всі мобільні (обігові) активи;</p> <p>B – VI розділ пасиву балансу;</p> <p>E – розрахунки та інші пасиви;</p> <p>C – валюта балансу</p>

1	2	3	4
6	Модель Спрінгейта	$Z = 1,03 A + 3,07 B + 0,66C + 0,4D$	A – робочий капітал / загальна вартість активів; B – прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів; C – прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість; D – обсяг продажу / загальна вартість активів
7	Універсальна дискримінантна функція	$Z = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + 0,1X6$	X1 – Cash-Flow / зобов'язання; X2 – валюта балансу / зобов'язання; X3 – прибуток / валюта балансу; X4 – прибуток / виручка від реалізації; X5 – виробничі запаси / виручка від реалізації; X6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації / валюта балансу)

Модель Альтмана. Перевагами даної моделі є те, що точність прогнозування до 1 року – 95%, до двох років – 83%, а це – дуже високі показники. У свою чергу ця модель має й недоліки – її можна використовувати лише для великих компаній та неможливість використання у вітчизняних умовах.

Коефіцієнт Бівера. Перевагами цієї моделі є висока точність прогнозу, у межах моделі інтегруються показники різних аспектів діяльності підприємства. Незважаючи на значну кількість переваг, питома вага недоліків також достатня – короткостроковість оцінки, велика питома вага в засобах підприємства належить довгостроковим кредитам. Для українських підприємств це не є характерним, тому що банки видають короткострокові кредити, або надають довгострокові тільки під забезпечення власними засобами.

Модель "DuPont" у закордонних країнах вважається найбільш ефективною, що не можна не сприйняти за перевагу цієї моделі, але недоліки також присутні – незрозуміло наскільки велика описана сила сумарних активів: активи постійно переоцінюються, при цьому багато з них просто не мають розумної історичної вартості (активи, якими наділялись приватизовані підприємства); неправильно визначено сутність чистого прибутку; при зміні облікової політики в Україні компанії не корегують звітність попередніх років відповідно до нової.

Коефіцієнт прогнозування банкрутства – одна з найбільш швидких та точних моделей. Цей коефіцієнт передбачає зміни ціни підприємства на довгостроковий період, але не використовує факторну оцінку, що приводить до зниження точності результату та не дає можливості побачити, через що почалася криза.

Модель Спрінгейта, як і універсальна дискримінантна функція, інтегрують показники різних аспектів діяльності підприємства, але не враховують галузевих особливостей розвитку підприємств.

Модель Романа Ліса. Слід відзначити, що відсутність урахування зовнішніх факторів (ступінь розвитку фондового ринку, податкове законодавство, нормативне забезпечення бухгалтерського обліку), на жаль, також не дають даній методиці повною мірою відображати ситуацію для підприємств України і бути застосованою як універсальна модель передбачення імовірності банкрутства.

Таким чином, після визначення у відповідних моделях недоліків та переваг можна зробити висновки про те, що зараз немає і, можливо, не буде існувати універсальної моделі оцінки імовірності банкрутства, тому що у кожній країні існує своє законодавство та власні підходи до складання фінансової звітності, і автор тієї чи іншої моделі будує її на основі чинного законодавства своєї країни, при використанні її в іншій – передбачається два варіанти: або ця модель не підходить, або її треба модифікувати. У свою чергу, другий варіант потребує витрат, пов'язаних з процесом модифікації, якщо вона можлива.

Крім того, при побудові моделі автор розглядає її дієвість на підприємствах певної галузі, тому використання моделі вже в іншій галузі не є ефективним.

Однак всі ці моделі пов'язує те, що вони прогнозують банкрутство підприємства. При використанні всіх цих моделей на одному підприємстві кожна з них дасть різні відповіді щодо імовірності настання банкрутства підприємства, оскільки кожна з них переслідує власні цілі та оцінює підприємство з різних боків. Саме тому при виборі моделі важливо визначитись щодо особливостей об'єкта дослідження та цілей його проведення та потім вже обирати адекватну модель.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. – К.: КНЕУ, 2005. – 536. 2. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1(43). – С. 68. 3. Рогальська Н. Г. Організація управління підприємством на основі комерційної концесії: Дис... канд. ек. наук: 08.06.01. – Херсон, 2006. – 220 с. 4. Євдокимова Н. М. Економічна діагностика. Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Н. М. Євдокимова, А. В. Кірієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 110 с. 5. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3(45). – С. 104. 6. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / За ред. О. В. Мозенкова. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 272 с.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кредитування завжди було й залишається пріоритетною функцією банків. Динаміка частки сукупного кредитного портфеля від обсягу загальних активів банківської системи України така: за станом на 1 січня 2004 р. – 69,6%, на 1 січня 2005 р. – 68,7%, за станом на 1 січня 2006 р. – 70,0%, на 1 січня 2007 р. кредитний портфель становив 76,4%, на 1 січня 2008 р. – 78,4%, збільшившись упродовж 2007 р. на 80%, та вже на 1 жовтня 2008 р. кредитний портфель, незважаючи на фінансову кризу, складав 82,2% активів банків [1].

Кредити залишаються найприбутковішими банківськими активами, генеруючи більшу частину доходів банку. Неповорнення кредитів тягне за собою погіршення показників фінансового стану як банку, так і позичальників.

При наданні кредитів, процедура оцінки кредитоспроможності є обов'язковою. Її результати істотно впливають на рішення про кредитування і на кредитну діяльність банку в цілому.

Визначення кредитоспроможності не менш важливе і для підприємства-позичальника, адже від цього залежить об'єм кредиту та чи буде він наданий взагалі.

Таким чином, актуальною є проблема вибору методики оцінки кредитоспроможності, яка б задовольняла вимогам як банку, так і позичальника.

У результаті дослідження літературних джерел [2 – 7] було виявлено, що серед економістів немає єдиної думки щодо визначення змісту терміна "кредитоспроможність". Так, автори однієї з методик розуміють під кредитоспроможністю позичальника "...його здатність своєчасно і повно розраховуватися за своїми зобов'язаннями" [2; 4; 5]. На думку автора, це твердження не розкриває наявних розбіжностей між платоспроможністю і кредитоспроможністю відповідно до їхньої суті. Автори іншої методики вважають, що "...кредитоспроможність є оцінювання банком позичальника з точки зору можливості й доцільності надання йому кредиту і визначає ймовірність повернення позик і виплати відсотків за ними у майбутньому" [6].

На погляд автора даної статті, найбільш точне визначення представлено у роботі [7]. Під кредитоспроможністю автори розуміють спроможність позичальника в повному обсязі та у визначений кредитною угодою термін розраховуватися зі своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, генерованими позичальником у ході звичайної діяльності.

Виходячи з цього визначення, чітко виділяється різниця між платоспроможністю та кредитоспроможністю, адже платоспроможність характеризує спроможність юридичної чи фізичної особи вчасно погасити всі види заборгованості і не тільки грошовими коштами, а й їх еквівалентами, тоді як кредитоспроможність передбачає використання лише грошових коштів, тому є більш вузьким поняттям.

Так, найважливішим об'єктом у рамках дослідження економічної категорії "кредитоспроможність" є існуючі методи її оцінки.

На даний час існують різноманітні засоби та інструменти, що складають сутність досліджуваних методів.

Рекомендації щодо аналізу кредитоспроможності позичальника Українськими банками подані у Положенні про порядок формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженому постановою НБУ №279 від 06.07.2000 р. [3]. НБУ рекомендує використовувати для економічної оцінки діяльності позичальників таку систему фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності, коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (коефіцієнт автономності), коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власних коштів. Згідно з цим положенням банки можуть самостійно доповнювати дану методику іншими показниками з урахуванням особливостей виробничих процесів у різних галузях господарювання. Банки також самостійно встановлюють нормативні значення та бали залежно від його вагомості серед інших показників.

Проаналізуємо також методики, що застосовуються зарубіжними банківськими установами у процесі оцінки кредитоспроможності.



Сучасні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників у банківських установах базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Методи і моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, які застосовують зарубіжні банківські установи, класифікують таким чином:

класифікаційні (статистичні) методи оцінки, до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств (що базується на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі);

моделі комплексного аналізу (на основі "напівемпіричних" методологій, тобто, котрі базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: "правила шести С", CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.) [8].

Мета класифікаційних (статистичних) методів оцінки – виробити стандартні підходи для об'єктивної характеристики позичальників, знайти кількісні критерії для поділу майбутніх клієнтів на основі наданих ними матеріалів на надійних і ненадійних – тих, які підпадають під ризик банкрутства, й тих, для кого небезпека банкрутства малоймовірна. Недоліками класифікаційних (статистичних) моделей є переоцінка ролі кількісних чинників і недооцінка міжособистих відносин, вільний вибір системи базових кількісних показників, висока чутливість до викривлення (недостовірності) вихідних даних (зокрема фінансової звітності, що найбільш характерно саме для українських підприємств-позичальників), порівняна громіздкість.

Методика CAMPARI, що відноситься до моделей комплексного аналізу, полягає у почерговому виділенні з кредитної заявки і фінансових документів, які додаються, найсуттєвіших чинників, що визначають діяльність клієнта в їх оцінці та уточненні після особистої зустрічі з клієнтом. Ключовим словом, у якому сконцентровані основні вимоги щодо видачі кредитів позичальникам, є термін "PARTS", що включає: purpose – призначення, мету кредиту; amount – суму, розмір кредиту; repayment – оплату, повернення заборгованості (основного боргу та відсотків); term – термін; security – заставу, забезпечення кредиту. В англійських клірингових банках застосовують також систему оцінки клієнта PARSER: person – інформація про потенційного позичальника, його репутацію; amount – обґрунтування суми запрошеного кредиту; repayment – можливості погашення кредиту; security – оцінка забезпечення; expediency – доцільність кредиту; remuneration – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту. Таким чином, менеджери кредитних відділів американських банків при підготовці кредитних меморандумів складають детальний звіт не тільки про основні характеристики діяльності позичальника (загальні відомості, дані про керівництво та його зміни, рейтингова оцінка акцій, облігацій і векселів, фінансові результати, інші кредитори), а й про галузь, де він працює, характер ринку його продукції тощо, причому такий меморандум складається за стандартною схемою з конкретними висновками та пропозиціями менеджера. Використання загальної схеми такого аналізу дає змогу мати чітке та повне уявлення про характер і особливості діяльності позичальника [8].

У сучасних умовах, як уже зазначалося, кожен банк самостійно розробляє методику оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням вимог Положень НБУ "Про кредитування" та "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [2; 3]. Вона фіксується у внутрішньобанківських документах.

Проте слід відзначити, що банки у процесі використання методів оцінки кредитоспроможності стикаються з такими проблемами:

за самостійно розробленими банками критеріями оцінки позичальників часто завищується їх клас, що призводить до штучного поліпшення реального фінансового стану позичальника;

класифікація одного і того ж позичальника в різних банках істотно відрізняється;

в основу більшості методик покладено аналіз фінансового стану позичальника за бухгалтерським балансом. Такий підхід є спрощеним, адже необхідно також проводити аналіз грошових потоків і використовувати методи, що ґрунтуються на різноманітних статистичних моделях.

Також, на погляд автора, методика НБУ також потребує удосконалення. Це пов'язано з тим, що у ній відсутнє чітке визначення вихідних даних (статей звітності) для розрахунку фінансових показників, а також є деякі неузгодженості у назвах і позначеннях показників.

Слід відмітити недостатньо обґрунтоване сучасних умовах теоретичне значення показників, особливо необхідно приділити увагу диференціації нормативних значень показників залежно від спеціалізації підприємства. Так, в епоху інформаційних технологій і систем електронних платежів, для зміни залишку грошових коштів на рахунку потрібні не години, не хвилини, і навіть не секунди, а лічені їх частки. Це означає, що коефіцієнти ліквідності теж миттєво змінюються, а баланс складається лише чотири рази на рік.

Невирішеним є питання про вагу того чи іншого коефіцієнта – яким коефіцієнтам надати перевагу, якщо значення одних коефіцієнтів відповідають нормативним, а значення інших – ні.

Також необхідно більшу увагу приділити оцінці суб'єктивних факторів кредитоспроможності та аналізу зовнішнього середовища.

Як доповнення до загальноприйнятих методів доцільно використовувати метод Дюпона [9], модель нагляду за кредитами Чессера, Z-модель Альтмана [10], що побудовані на основі лінійних багатофакторних регресій тих рівнянь, у яких за незалежні змінні обрано певні фінансові коефіцієнти, які відображають фінансовий стан підприємства, а за залежні змінні – коефіцієнт, який слугує орієнтиром для віднесення підприємства до групи потенційних банкрутів чи успішних підприємств.

Таким чином, аналіз методів оцінки кредитоспроможності показав, що незважаючи на значну їх кількість та різноманітність, єдиної універсальної методики оцінки, що задовольняла б потреби банків та позичальників, сьогодні не існує. Тому необхідно сформувати методику, що дала б можливість, з одного боку, впровадити індивідуальний підхід до кожного позичальника, а з іншого – носила б універсальний характер та була б максимально адаптована до сучасних економічних умов України.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Основні показники діяльності банків України станом на 01.11.08 р. // www.bank.gov.ua/bank_supervision/Dynamics/2001-last.htm. 2. Положення "Про кредитування". Затверджено постановою Правління Національного банку України від 28 вересня 1995 р. №246. 3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Затверджено постановою Правління Національного банку України від 6 липня 2000 р. № 279 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2000. – №9. – С. 54 – 73. 4. Банківські операції: Підручник / За ред. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с. 5. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика. Навч. посібн. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, ККО, 2001. – 215 с. 6. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: ИКЦ "ДИС", 1997. – 464 с. 7. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2001. – №5. – С. 54 – 56. 8. Чайковський Я. Аналіз кредитоспроможності позичальника банківської установи // Журнал європейської економіки. – Вересень 2005. – Т. 4 (№3). – С. 328 – 346. 9. Галасюк В. В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк, В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2002. – №2 – С. 54 – 57. 10. Синки Джорджем Ф.-мл. Управление финансами в коммерческих банках / Пер. с англ. под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. – 4-е изд., перераб. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.

УДК 336.717

Дмитрієв В. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

У сучасних умовах особливого значення набуває підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури, що потребує реалізації адекватної політики комерційними банками. Перехід від адміністративно-командних до економічних методів управління банківською системою зумовив підвищення ролі конкуренції та обумовив необхідність врахування потреб клієнтів для розробки і реалізації ефективної депозитної та кредитної політики комерційними банками.

Метою даної роботи є дослідження еволюції розвитку банківської справи та розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо покращення організації роботи банків з фізичними особами в умовах зростаючої конкуренції на грошово-кредитному ринку України.

Встановлено, що зародилася і подальшого розвитку банківська справа набула в Стародавній Греції (Егладі), де організацію банківської справи було закладено понад дві з половиною тисячі років тому у давньогрецьких містах на узбережжях Середземного, Егейського і Чорного морів.

В Україні початок банківської діяльності було покладено в середині XVIII ст. Вона розвивалася разом зі становленням банківської системи Росії. У ті часи торгівля велася за готівку, а промисловість розвивалася в основному за рахунок держави.

Кредитна система в Україні була започаткована в 1781 р., коли Російський Асигнаційний банк відкрив свої банківські контори у Києві, Ніжині, Харкові, а в 1782 р. — у Херсоні. Крім того, в цей період в Україні почали функціонувати великі комерційні банки (Дворянський, Селянський), налагоджувалась мережа ощадних установ, що акумулювали заощадження населення.

У радянський період правове становище банків неодноразово змінювалось. Декретами ВЦВК від 14 грудня 1917 р. та Тимчасового робітничого селянського уряду України від 22 січня 1919 р. всі банки та приватні кредитні установи було націоналізовано, а банківську справу проголошено державною монополією. У 1920 р. Україна залишилася без власної грошової одиниці і без банківської системи. Однак у зв'язку з переходом до непу і поживленням товарно-грошових відносин виникла потреба у відновленні банківської системи для організації торгового обігу та фінансування народного господарства.

© Дмитрієв В. І., 2009



Внаслідок кредитної реформи 1930 – 1932 рр. відбулися серйозні зміни у правовому становищі банків. Було ліквідовано банки, засновані на недержавній формі власності. Банківська система була перебудована за функціональною ознакою і складалась із Державного банку СРСР, який став єдиним розрахунковим центром і займався концентрацією короткострокового кредитування і платіжного обігу, та чотирьох спеціалізованих банків (Промбанк, Сільгоспбанк, Торгбанк, Цекомбанк). Крім того, функціонував Зовнішньоторговельний банк, який мав широку мережу кореспондентських відносин з іноземними банками та систему ощадних кас, що становили собою єдину загальнодержавну кредиту установу, яка обслуговувала широкі верстви населення залученням вільних коштів, оплатою послуг, розміщенням облігацій державних позик.

Отже, у колишньому СРСР банківська система підпорядковувалася адміністративній системі, була надто обмеженою. Формування нової банківської системи України почалось із побудови незалежної суверенної держави і прийняття Декларації про державний суверенітет України (16 липня 1990 р.) та Закону України "Про економічну самостійність України" (3 серпня 1990 р.), у яких було зазначено, що Україна на своїй території самостійно організовує банківську справу і грошовий обіг та створює банківську систему.

Діюча в країні банківська система виникла на основі прийнятого Верховною Радою України 20 березня 1991 р. Закону України "Про банки і банківську діяльність".

На сьогодні банківська система України є ключовою частиною фінансової системи країни, важливим елементом господарського механізму.

На зразок побудови банківської системи високорозвинутих країн світу, Законом України "Про банки і банківську діяльність" передбачено створення та функціонування дворівневої банківської системи України. За роллю, яку виконують банки, банківську систему України можна представити за допомогою рисунку.

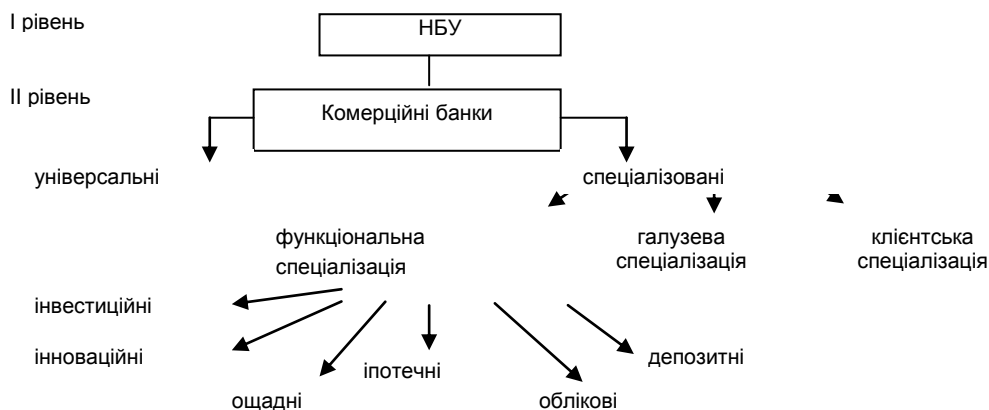


Рис. Структура банківської системи України

Відносини банку з клієнтом регулюються законодавством України, нормативно-правовими актами Національного банку України та угодами (договорами) між клієнтом та банком.

Банк зобов'язаний докладати максимальних зусиль для уникнення конфлікту інтересів працівників банку і клієнтів, а також конфлікту інтересів клієнтів банку.

На підставі банківської ліцензії банки мають право здійснювати численні операції з фізичними особами, серед яких: приймання вкладів (депозитів); відкриття та ведення поточних рахунків, у тому числі переказ грошових коштів з цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них; випуск, купівлю, продаж і обслуговування чеків, векселів та інших оборотних платіжних інструментів; випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток; надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій [1].

Сьогодні одним з пріоритетних напрямків діяльності банків є кредитування фізичних осіб, але його неможливо представити без прийняття вкладів від населення. Саме вони складають досить значний резерв потенційних кредитних ресурсів, що мобілізуються банками. Банкам у цьому зв'язку необхідно будувати свою політику залучення коштів від населення, використовуючи такі важелі заохочення:

розширення видів депозитів та урізноманітнення умов їх використання;

встановлення ставок депозитних процентів під впливом грошового ринку;

диференціювання депозитних процентів залежно від виду, строку вкладу, періоду завчасного повідомлення про його вилучення;

надання пільг власникам вкладів (наприклад, видача кредиту, касово-розрахункове обслуговування);

упровадження обов'язкового страхування депозитів громадян у державних органах.



Окрім депозитних рахунків, банки можуть відкривати своїм клієнтам поточні рахунки. Поточні рахунки відкривають в установах банків фізичним особам для проведення розрахунків у національній валюті між собою та з юридичними особами.

Поряд з депозитними і поточними рахунками, фізичні особи можуть відкрити карткові рахунки, які є найбільш зручними у використанні, адже клієнт отримує платіжний інструмент, з яким завжди має доступ до своїх коштів через мережу банкоматів, POS-термінали або каси банків.

Досліджуючи сучасний стан розвитку банків України можна сказати, що банківська система нашої країни, незважаючи на складнощі, обумовлені політичною ситуацією в державі, посиленням нестабільності валютного, фінансового ринків, протягом 2003 – 2007 рр. розвивалася динамічно і залишилася найбільшим сегментом фінансового ринку країни, що підтверджують показники діяльності банківської системи України.

Серед основних показників, які характеризують фінансовий стан банківської системи взагалі і банків, зокрема, виділяють показник динаміки активів. Згідно з даними НБУ [2], активи банківської системи України у 2003 р. становили 105 539 млн грн, а у 2007 р. – вже 619 004 млн грн і в цілому збільшилися — на 513 465 млн грн або на 586,5%. Інший показник, який характеризує фінансовий стан, це обсяг кредитного портфеля банківської системи України, який в цілому з 2003 р. до 2007 р. зріс на 412 065 млн грн або на 661%. Абсолютний розмір власного капіталу є найголовнішим показником надійності банку. З 2003 р. власний капітал банківського сектору економіки зріс на 56 696 млн грн і за станом на 01.01.2008 р. становив 69 578 млн грн. Якщо розглядати абсолютний розмір поточного прибутку, який є одним із найголовніших показників діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва, то слід відмити таку тенденцію, що за результатами 2007 року абсолютна більшість вітчизняних банків мала прибуток. Прибуток банківської системи в цілому за 2007 р. дорівнював 6 620 млн грн.

Проаналізувавши тенденцію останніх років, можна засвідчити зростання капіталу банківських установ України.

Розвиток банківської системи спричинив загострення конкуренції між комерційними банками за ресурси та ефективні напрямки їх розміщення. Тепер для успішного функціонування та розширення діяльності банку недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою. Сьогодні необхідно створювати ефективну систему менеджменту банку. Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки вимушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність.

Серед нових послуг, які були запропоновані останнім часом, слід відзначити запровадження у 2007 р. послуг поштових переказів за допомогою карток НСМЕП через Інтернет (УДППЗ "Укр-пошта" є еквайром НСМЕП з вересня 2006 р.). Таким чином, зазначена послуга стала доступною для використання як фізичними, так і юридичними особами на користь фізичних осіб.

З запровадженням цієї послуги держателі платіжних карток НСМЕП отримали можливість відправляти грошові поштові перекази на домашню адресу фізичних осіб чи до запитання в межах України безпосередньо зі свого персонального комп'ютера.

Свідченням зростання завантаження системи є постійне збільшення оборотів НСМЕП.

Річні обороти НСМЕП за 2007 р. склали понад 18,1 млрд грн [5], що перевищило цей показник за 2006 р. на 45%. Таким чином, бачимо, що сфера банківських послуг розвивається швидкими темпами і рівень обслуговування клієнтів підвищується, але вона ще зовсім не досконала.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою засвідчує, що основними функціями комерційних банків є сприяння мобілізації заощаджень населення та спрямування їх у напрямку найбільш ефективного використання, збільшуючи таким чином загальну масу інвестицій та потенціал економічного зростання.

У цілому можна зробити висновок, що для створення ефективної роботи банків з фізичними особами необхідними умовами є перелив фінансових коштів, надання клієнтам свободи вибору між різними об'єктами розміщення вільних грошових коштів, а також надання рівних прав та однакових умов усім, хто створює попит на кредитні ресурси.

Наук. керієн. Капишенко В. О.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. №2121 ІІІ зі змінами і доповненнями // <http://zada.gov.ua/> 2. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2008 р. // Вісник НБУ. – 2008. – №2. – С. 25. 3. Інструкція про порядок відкриття, закриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті, затверджена Постановою Правління НБУ №492 від 12.11.2003 р. // www.nbu.gov.ua. 4. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами, затверджене Постановою Правління НБУ від 3.12.2003 р. №516 // www.nbu.gov.ua. 5. Капралов Р. Підсумки роботи НСМЕП у 2007 р. // Банківська справа. – 2008. – №3. – С. 87 – 92. 6. Кириленко В. Депозитна політика комерційного банку // Банківська справа. – 2005. – №2. – С. 29 – 35. 7. Неізвестна О. В. Операції комерційних банків по залученню коштів: сучасні технології та світові тенденції розвитку // Фондовий ринок. – 10.08.2001 р. – №31. – С. 2 – 5.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ" НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ

В умовах формування нового господарського механізму, який ґрунтується на повній фінансовій самостійності суб'єктів господарювання, виникає необхідність у ефективній організації управління їхніми фінансовими ресурсами. Безумовно, така економічна категорія, як фінансові ресурси, має розглядатись як на макро-, так і на мікрорівнях, але вирішальний вплив на ефективність функціонування фінансової системи будь-якої держави має основна її складова, а саме – фінансові ресурси підприємств.

З урахуванням того, що фінанси (фінансові ресурси) – найважливіший чинник економічного зростання, організацію управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно трактувати як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення.

Для розв'язання проблем формування й використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова стратегія держави щодо розвитку підприємництва та його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення і відображала реальний стан у розв'язанні основних соціально-економічних проблем у країні.

Функціонування в ринковому середовищі вимагає від українських підприємств не тільки підтримання фінансової стійкості й платоспроможності, а й ефективного управління процесом формування та використання фінансових ресурсів. Ефективне управління фінансовими ресурсами є однією з найважливіших передумов, яка характеризує можливість адаптації підприємств до динамічних умов ринкового середовища, оскільки вони є джерелом формування всіх інших видів ресурсів. Актуальність даної теми засвідчує те, що проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств виникають як у сучасних умовах трансформаційної економіки, так виникають і в майбутньому.

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання є однією з найважливіших ланок фінансової системи України. Якщо їх розглядати на мікро- та макрорівнях, то їх визначення відрізняються лише характером і метою економічних відносин. Тобто, якщо розглядати фінансові ресурси на рівні підприємства, вони формуються з метою виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат та витрат щодо забезпечення розширеного відтворення, а якщо на рівні фінансової системи держави, то вони формуються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою забезпечення розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб.

Метою роботи є розкриття поняття "фінансові ресурси" на макро- і на макрорівнях та сутності цієї категорії в історичному аспекті.

У процесі дослідження використаний історико-економічний метод.

Щодо визначення економічної природи такого фундаментального поняття, як фінансові ресурси підприємства, існує безліч точок зору, що мають як спільні риси, так й істотні відмінності. У зв'язку з цим існуючі трактування цього поняття вимагають систематизації, пояснення та уточнення. Хоча визначення поняття "фінансові ресурси підприємства" не розкриває цілком його природи, воно дозволяє відокремити фінансові ресурси підприємства від інших понять ("капітал", "фінансовий капітал", "грошові кошти", "робочий капітал") і знайти ракурс, під яким має розглядатися процес управління фінансовими ресурсами підприємства.

Подібне визначення фінансовим ресурсам дає ще один колектив авторів [1]. Отже, на думку вищезгаданих економістів, предметом фінансових відносин підприємств є грошові кошти, тобто фінансові ресурси підприємств ототожнюються з грошовими коштами. Інші автори, розглядаючи фінансові ресурси на макрорівні, ототожнюють їх з грошовими фондами. Виникають сумніви щодо правильності ототожнення фінансових ресурсів з грошовими коштами, адже грошові кошти, згідно з П(С)БО №4 [2], – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Але тлумачення фінансових ресурсів як грошових коштів занадто вузьке, тому що, крім грошових, існують ще й негрошові операції, які здійснюються в процесі фінансової діяльності підприємства і впливають на їх результат і знаходять відображення у фінансовій звітності. К. В. Павлюк фінансові ресурси пов'язує не з грошовими коштами, а з грошовими накопиченнями і доходами, які зосереджені лише у "відповідних фондах".

Так, усіх учених – дослідників економічної природи фінансових ресурсів підприємства – можна підрозділити на тих, які розглядають фінансові ресурси з точки зору підприємства (на мікрорівні), і тих, які розглядають цю економічну категорію з боку держави (на макрорівні), що і наведено в таблиці.

Таблиця

**Визначення поняття "фінансові ресурси підприємства"
на макро- і мікрорівнях**

Мікрорівень	Макрорівень
В. Г. Белоліпецький: фінансові ресурси фірми – це частина грошових коштів у формі доходу і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань та здійснення затрат із забезпечення розширеного відтворення [3];	В. В. Буряковський: фінансові ресурси підприємств – це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту, національного доходу й використовуються для здійснення уставних цілей підприємства [4];
В. В. Буряковський: фінансові ресурси – це грошові кошти, що акумулюються у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат [4];	К. В. Павлюк: це грошові нагромадження і доходи, які утворюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб;
Н. В. Колчина: фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені й позикові кошти), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування, поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва [3];	В. К. Сенчагов: фінансові ресурси народного господарства – це сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються в процесі створення розподілу та перерозподілу суспільного продукту
В. М. Опарін: фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства" [5];	
А. М. Поддєрьогін: до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі [6]	

Розглядаючи поняття "фінансові ресурси" на мікрорівні, деякі автори [6] також ототожнюють їх із грошовими коштами. Інші автори [4] дають ще більш вузьке трактування фінансових ресурсів, розуміючи під ними лише грошові фонди цільового призначення, а це означає, що ті грошові кошти, які використовуються в нефондовій формі, до складу фінансових ресурсів підприємства не входять.

З грошовими коштами ототожнює фінансові ресурси підприємства колектив авторів підручника "Економіка підприємства" під редакцією О. І. Волкова [7], тобто з поля зору зникають ті грошові кошти, які перетворені в матеріалізовану форму (вкладені в основні засоби, запаси, цінні папери тощо).

Майже ідентична визначенню фінансових ресурсів В. Г. Белоліпецьким [3] думка колективу авторів підручника "Фінанси підприємства" під редакцією Н. В. Колчиної [8]. Не можна не погодитися з чітким і повним формулюванням у визначеннях деяких авторів [3; 8] мети, з якою суб'єкти господарювання вступають у фінансові відносини з приводу формування та використання фінансових ресурсів.

Найбільш точним і лаконічним є трактування мети вищезазначених фінансових відносин як виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва [8].

Найдосконалішим, з точки зору автора, зазначення предмета фінансових відносин, є визначення поняття "фінансові ресурси підприємства" В. М. Опаріна [9], в якому фінансові ресурси – це не лише грошові кошти, а всі кошти, які вкладені в основні засоби і обігові кошти. Слід зауважити, що у визначенні В. М. Опаріна не вказано характеру та мети економічних відносин, які є одними з найважливіших складових наукового дослідження будь-якої економічної категорії.

Ґрунтуючись на аналізі існуючих літературних джерел та виходячи з необхідності дотримання таких вимог до трактування економічних категорій, як чіткість і лаконічність, зазначення предмета характеру та мети економічних відносин, автором запропоновано на макрорівні під фінансовими ресурсами підприємства, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою забезпечення розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб, розуміти сукупність грошових коштів у фондовій, нефондовій або матеріалізованій формах.

На мікрорівні під фінансовими ресурсами підприємства слід розуміти сукупність грошових коштів, які перебувають у фондовій, нефондовій формах або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат щодо забезпечення розширеного відтворення.

Розглядаючи фінансові ресурси підприємства на мікрорівні та виходячи з необхідності дотримання таких вимог до трактування економічних категорій, як чіткість, лаконічність, зазначення предмета, характеру та мети економічних відносин на мікрорівні під фінансовими ресурсами під-



приємства слід розуміти сукупність грошових коштів, які перебувають у фондовій, нефондовій формах або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат щодо забезпечення розширеного відтворення.

Наук. керівн. Кінах А. Р.

Література: 1. Завгородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-ге вид., випр. і доп. – К.: Тов "Знання", КОО, 2000. – С. 404 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №4 "Звіт про рух грошових коштів" від 21.06.99 №399/3692 // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – №11 – С. 76 – 80. 3. Белоліпецкий В. Г. Финансы фирмы: Курс лекций. Учебн. пособ. / Под ред. В. И. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 296 с. 4. Буряковский В. В. Финансы предприятий: Учебн. пособ. / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; [Под ред. В. В. Буряковского. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 246 с. 5. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал // Вісник НБУ – 2001. – №7. – С. 26 – 28. 6. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2001. – 294 с. 7. Экономика предприятия: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. О. И. Волкова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 518 с. 9. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – №5. – С. 10 – 11. 8. Финансы підприємств: Курс лекцій. Навч. посібн. / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

Зоря Є. М.

УДК 336.717.11

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ЦІНОВИХ ТА НЕЦІНОВИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕНИМИ КОШТАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

В умовах загострення конкурентної боротьби між комерційними банками та постійного зростання вимог щодо збільшення власного капіталу, операції банків із залучення коштів стають все більш складними, а співробітникам банку все важче утримувати клієнтів під впливом банку. Тому керівництво банків змушене шукати нові перспективи залучення та управління коштами, що створює особливу актуальність питань щодо удосконалення та оптимізації депозитної політики банківських установ.

У цілях залучення ресурсів для своєї діяльності банкам важливо розробити стратегію депозитної політики, виходячи з цілей і завдань банку, закріплених у статуті, отримання максимального прибутку і необхідності збереження банківської ліквідності [1; 2].

Депозитна політика банку – це його стратегія і тактика, щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації їх джерел. При вирішенні завдання оптимізації депозитної політики банку необхідно врахувати інтереси економіки країни в цілому, банку як суб'єкта економіки, клієнта і персоналу банку. Такі інтереси не завжди збігаються, тому оптимальна політика має на меті перш за все узгодити їх. Депозитна політика має підпорядковуватися загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, доходності і ризику.

Депозитна політика повинна відповідати таким вимогам: економічна доцільність; конкурентоспроможність; внутрішня несуперечність.

В основі формування депозитної політики банку лежать загальні та специфічні принципи [3]. Під загальними принципами депозитної політики розуміються принципи комплексного підходу, наукової обґрунтованості, оптимальності та ефективності, а також єдність всіх елементів депозитної політики банку. Комплексний підхід виражається як у розробці теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики банку з погляду стратегії його розвитку, так і у визначенні найбільш ефективних і оптимальних для даного етапу розвитку банку тактичних прийомів і методів її реалізації.

© Зоря Є. М., 2009



До специфічних принципів депозитної політики відносяться принципи забезпечення оптимального рівня витрат банку, безпеки проведення депозитних операцій, надійності, оскільки банк, здійснюючи акумуляцію тимчасово вільних грошових коштів з метою їх подальшого розміщення, прагне отримати дохід не за всяку ціну, а з урахуванням реалій ринку, на якому він здійснює свою діяльність.

Дотримання перерахованих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитного процесу, забезпечуючи тим самим ефективність і оптимізацію його депозитної політики.

Одним з важливих питань є питання про межі депозитної політики банку, під якими розуміється певна допустима межа акумуляції банком тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб. При цьому класифікація цих меж може бути проведена за такими ознаками: залежно від попиту і пропозиції на ринку депозитів (економічні межі); за впливом нормативів НБУ і лімітів банку (адміністративні межі); залежно від суб'єктів депозитних відносин (зовнішні і внутрішні межі); залежно від терміновості депозитних відносин (часові межі); залежно від географічного принципу (територіальні межі); залежно від об'ємів і структури залучених засобів (кількісні і якісні межі).

Розглядаючи депозитну політику банку як один з елементів банківської політики в цілому, необхідно виходити з того, що основною метою депозитної політики є залучення як можна більшого об'єму грошових ресурсів за найменшою ціною. Аналіз практики, що склалася, свідчить, що формування депозитної бази будь-якого банку, як процес складний і трудомісткий, пов'язаний з великою кількістю проблем як суб'єктивного, так і об'єктивного характерів [1; 4; 5].

До суб'єктивних проблем відносяться такі, як масштаби діяльності і слабка капітальна база банків; відсутність зацікавленості керівництва банку в залученні коштів клієнтів, особливо населення, що продиктоване тактичними і стратегічними цілями та завданнями банку; недостатній рівень і якість вищого і середнього менеджменту; відсутність у більшості банків науково обґрунтованої концепції проведення депозитної політики; недоліки в організації депозитного процесу: відсутність відповідного підрозділу у банку; низький рівень постановки маркетингових досліджень депозитного ринку; обмежений спектр пропонованих депозитних послуг тощо.

Серед об'єктивних чинників виділяються такі: прямий і непрямий вплив держави і державних органів на банки; вплив макроекономіки, вплив світових фінансових ринків на стан грошового ринку; міжбанківська конкуренція; стан грошового і фінансового ринку України.

Для забезпечення бажаної структури, обсягів та рівня витрат за депозитними зобов'язаннями менеджмент використовує різні методи залучення коштів, які загалом зводяться до двох груп – цінові та нецінові методи управління залученими коштами [3]. Характеристика визначених груп методів, яка дозволяє коротко ознайомитися з їх змістом та сутністю, наведена у таблиці.

Таблиця

Характеристика цінових та нецінових методів управління залученими коштами в банку

Група методів управління залученими коштами	Сутнісна характеристика методів	Прийоми, що використовуються при застосуванні методів
Цінові	Використання відсоткової ставки за депозитами як головного важеля в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб	Знижки з оголошених тарифів; продаж послуг вищої якості за діючими (або середніми на ринку) тарифами; надання більшого обсягу послуг за діючими тарифами; безоплатне надання частини послуг; гнучкі схеми оплати послуг, що враховують побажання клієнтів; пільгові умови надання послуг певним категоріям клієнтів (VIP-клієнти, пенсіонери і т. д.)
Нецінові	Використання різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною рівня депозитних ставок	Використання реклами; підвищення якості пропонованих послуг порівняно з послугами конкурентів; розширення спектра пропонованих банком рахунків та послуг; комплексне обслуговування; додаткові види безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, максимально наближених до клієнтів; пристосування графіка роботи до потреб клієнтів; підтримка зв'язків з громадськістю; створення позитивного іміджу установи тощо

Як показав аналіз роботи менеджменту банків, в умовах загострення конкурентної боротьби в банківській сфері, велика увага приділяється саме неціновим методам управління, оскільки



підвищення депозитних ставок має обмеження, і не завжди такий метод управління можна застосувати. У боротьбі за клієнтів банки можуть вдаватися до таких прийомів, як:

- проведення лотереї серед клієнтів;
- безкоштовне розсилання виписок із рахунків;
- відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку;
- обладнання безкоштовних автомобільних стоянок біля банку;
- розташування банкоматів у громадських місцях;
- проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток;
- надсилання клієнтам привітань та подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

Нецінові методи управління базуються на маркетингових дослідженнях того сектору ринку, який обслуговується банком, вивченні потреб клієнтури, розробці нових фінансових інструментів та операцій, що пропонуються клієнтам. У цілому застосування нецінових методів потребує деяких (іноді й значних) витрат. Тому обираючи метод управління залученими коштами, менеджмент банку має порівняти витрати, пов'язані з підвищенням депозитної ставки, та витрати, які супроводжуватимуть упровадження нецінових прийомів. На практиці ці методи можуть застосовуватись паралельно.

У практиці роботи українських банків перевага надається ціновим методам управління, оскільки депозитні ставки не підлягають регулюванню і встановлюються менеджментом банку самостійно залежно від потреби в залучених коштах. Депозитні ставки значно відрізняються як у динаміці, так і від банку до банку. Нецінові методи управління ще не досить популярні у вітчизняній банківській практиці, але загострення конкурентної боротьби та зниження загального рівня дохідності спонукає банки до пошуків нових прийомів заохочення клієнтів.

Серед головних чинників впливу на результати роботи установи особливе значення має ціна банківського продукту, яка містить у собі загальну інформацію про собівартість послуги та очікуваний банком рівень прибутковості. У деяких дослідженнях зазначається, що стійкої конкурентної переваги фірми можуть досягти двома способами: за рахунок нижчих витрат та шляхом диференціації товарів.

Спроможність банку знижувати ціну й таким чином конкурувати на ринку визначається рівнем його витрат і рентабельності послуг. Зниження витрат на створення банківської послуги дає змогу знизити її ціну. Зниження цін на пропоновані послуги – вагомий аргумент у конкурентній боротьбі, важливий елемент створення позитивного іміджу банківської установи. Здешевлення послуг може забезпечити банку вищий, ніж у конкурентів, прибуток за рахунок більшого обсягу їх пропозиції, навіть у разі меншої дохідності.

Банки встановлюють диференційовані ставки залежно від виду депозитного рахунку, строку розміщення коштів на депозиті та суми вкладу. На рівень депозитної ставки впливають такі чинники, як попит і пропозиція грошових коштів на ринку, рівень ліквідності банку, структура та умови вкладу, правила обліку і оподаткування доходів тощо. Але в основу формування депозитних ставок покладено визначення базової ринкової ставки, яка показує той мінімальний рівень дохідності, що задовольнить інвестора у разі вкладення власних коштів у конкретний банк.

На рівень базової депозитної ставки впливають основні чинники: реальні темпи економічного зростання в країні; очікуваний рівень інфляції протягом періоду вкладання коштів; ризик неповернення коштів, що пов'язується з конкретно банківською установою.

За економічним змістом відсоткова ставка – це вартість (ціна) грошей протягом часу, яка відображає альтернативні варіанти їх розміщення та ризику. Депозитна ставка є компенсацією власникові тимчасово вільних грошових коштів за їх використання протягом певного періоду часу.

Реальна відсоткова ставка для будь-яких вкладень – це ставка на майбутній період, і в момент інвестування вона невідома. Отже, розрахунки відсоткових ставок за депозитом ґрунтуються на оцінці чи прогнозі рівня реального економічного зростання, який очікується на період вкладення коштів.

Розрахунки виконуються за формулою визначення майбутньої вартості грошей FV [6]:

$$FV = PV \left[1 + \frac{r}{100} \right]^n, \quad (1)$$

де PV – теперішня вартість інвестиції;

r – відсоткова ставка (річна, %);

n – кількість періодів вкладення коштів (роки).

Рівень відсоткової ставки з урахуванням темпів економічного зростання та інфляції називається номінальною безризиковою ставкою. Взаємозв'язок між номінальною і реальною відсотковими ставками та рівнем очікуваної інфляції відомий як ефект Фішера. Номінальна безризикова ставка визначається за формулою [5]:

$$r = \left[\left(\frac{FV}{PV} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \right] \times 100. \quad (2)$$

У практичній діяльності банки не завжди мають змогу скористатися запропонованим методом визначення депозитної ставки, оскільки для одержання достовірних результатів необхідна ін-

формація про прогностичні значення темпів економічного зростання та інфляції. На рівні окремого банку розрахунок цих макроекономічних показників ускладнюється.

Слід зауважити, що на практиці немає ідеальних систем чи методик ціноутворення. Кожна з них має як переваги, так і недоліки. Вибір конкретної стратегії має залежати від макроекономічного середовища, рівня інтенсивності на ринку, стану кон'юнктури, ринкової позиції банку та його фінансових можливостей.

Наук. керівн. Мороз Т. О.

Література: 1. Землячов С. Ресурсна база комерційних банків: сутність, значення, джерела // Схід. – 2002. – №3 (46). – С. 45 – 48. 2. Особливості формування пасивов // www.banker.com.ua. 3. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посібн. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2004. – 255 с. 4. Волосович С. Перспективні напрями залучення заощаджень населення банківськими установами // Вісник НБУ. – 2004. – №11. – С. 54 – 56. 5. Савлук М. І. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності // Вісник НБУ. – 2003. – №8. – С. 8 – 10. 6. Клименко Д. Б. Інструменти залучення коштів комерційним банком // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 25 – 28. 7. Вожжов А. П. Формування ресурсів комерційного банку // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 116 – 129.

УДК 336.113:930.2

Козинець Ю. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ" В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ

Однією зі складових формування економічного потенціалу промислових підприємств є фінансові ресурси, що забезпечують його усталене функціонування і розвиток. З огляду на це особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення теоретичної бази, яка б з'ясувала особливості і сутність фінансових ресурсів, сприяла розробленню методичного забезпечення щодо підходів і механізмів їх використання, визначення шляхів ефективного заповнення джерел фінансування в умовах трансформаційного середовища. Цей факт підтверджує необхідність здійснення подальших досліджень, підходів, методів забезпечення розвитку фінансових ресурсів, управління ними, без якого неможливо здійснювати розвиток економіки підприємств України.

Теоретична і практична розробки питань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами підприємств, знайшла відображення в наукових працях таких українських вчених, як І. Т. Балабанов, В. В. Буряковський, В. М. Гриньова, М. С. Дороніна, А. Т. Завгородній, І. В. Зятковський, М. О. Кизим, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогін, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід, російських – В. Г. Білоліпецький, Н. В. Колчина, В. В. Ковальов, та представників західної фінансової науки, в особі Ван Хорна Джеймса К., Р. Гільфердінга, І. О. Бланка, Б. Колоса, Б. Мінца, С. Фішера та ін.

Метою роботи є розкриття поняття "фінансові ресурси" та аналіз еволюції поглядів на сутність цієї категорії.

У процесі дослідження використаний історико-економічний метод.

В економічній сфері ще не вироблено єдиного, загальноприйнятого погляду на фінансові ресурси, особливо на рівні підприємств. Питання, пов'язані з його визначенням, досліджували і досліджують багато вчених. Крім пошуку відповіді на питання про сутність та зміст фінансових ресурсів, велика увага в їх роботах приділяється практичній реалізації фінансових відносин, дослідженню джерел фінансових ресурсів і варіантів їх використання.

Сьогодні важко назвати автора, який ввів в обіг термін "фінансові ресурси". В історії економічної думки широко використовувалося поняття "фінанси". Авторство цього терміна можна присвоїти французу Ж. Бодену, який у 1577 р. видав "Шість книг про республіку". Також є гіпотеза про латинське походження цього терміна, яка не знайшла наукового підтвердження. Але першим автором роботи, яка була присвячена фінансам, був Ксенофонт (430 – 355 рр. до н. е.). Його робота називається "Про доходи Афінської республіки" [1].

Поняття "фінансові ресурси" почало використовуватися значно пізніше. Дослідженню походження та еволюції терміна "фінансові ресурси" присвячена робота Д. С. Молякова "Фінанси підприємств і отраслей народного господарства". У ній стверджується, що поняття "фінансові ресурси" у



вітчизняній практиці вперше було вжито під час складання першого п'ятирічного плану, до складу якого входив баланс фінансових ресурсів [2].

Фінансові ресурси використовувалися в адміністративно-командній системі як знаряддя економічної політики пролетарської держави, за допомогою якого здійснювалися мобілізація і перерозподіл коштів та доходів, соціалістичне накопичення, боротьба з приватнокапіталістичними елементами та контроль над мірою праці та мірою споживання [3].

Еволюція терміна "фінансові ресурси" представлена в таблиці.

Таблиця

Еволюція поняття "фінансові ресурси" у вітчизняній літературі

Автор	Рік	Визначення
В. П. Д'яченко "Історія фінансів СРСР"	1917 – 1950	це централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів відповідно до функцій та завдань держави
Д. А. Аллахведян "Роль фінансів у розподілі НД СРСР"	1962	ресурси, які створюються у процесі виробничо-фінансової діяльності підприємств завдяки створюваному ними чистому продукту, який, отримуючи своє грошове вираження, виступає як фонд грошових коштів
О. М. Бірман "Нариси теорії радянських фінансів"	1972	виражена в грошових коштах частина національного доходу, яка може бути використана державою (безпосередньо чи через підприємства) з метою розширеного відтворення і на загальнодержавні витрати
М. Я. Коробов "Кредитування та розрахунки у промисловості"	1978	власні і позикові грошові кошти підприємства цільового призначення, які формуються у процесі розподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства
В. К. Сенчагов "Ефективність використання основних фондів"	1982	фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства та організацій, а також джерело їх подальшого розвитку
Д. С. Моляков "Фінанси підприємств галузей народного господарства"	1988	це складова частина економічних ресурсів, що становить собою кошти грошово-кредитної та бюджетної системи, які використовуються для забезпечення безперервного функціонування та розвитку економіки, здійснення соціально-культурних заходів, задоволення потреб управління та оборони
С. Я. Огородник "Фінансово-кредитні методи підвищення ефективності промислового виробництва"	1991	грошові кошти, що сформовані у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат
В. Г. Белоліпецький	1998	частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень грошових ресурсів для виконання зобов'язань і затрат для забезпечення відтворення
О. Д. Василик	2000	грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу ВВП й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших соціальних потреб
Закон України "Про підприємство"	2000	переважно прибуток і амортизаційні відрахування, прибутки від цінних паперів, пайові внески, ресурси спонсорів
В. М. Опарін "Бюджетна система"	2003	сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства
А. М. Поддєрьогін "Фінанси підприємств"	2005	грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства (усі грошові фонди та частина грошових коштів, яка використовується поза фондами)

Наведений аналіз запропоновах у літературі визначень категорії "фінансові ресурси" дає змогу встановити, що окремі автори вирізняють такі їх функціональні особливості:

забезпечення розширеного відтворення та фінансування загальдержавних витрат (О. М. Бірман);

виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат із розширеного відтворення та економічного стимулювання працівників (В. Г. Белоліпецький);

Д. А. Аллахведян не враховує те, що фінансові ресурси можуть крім виробничо-фінансової діяльності підприємства також створюватися у процесі інвестування, а також те, що досліджуються джерела фінансових ресурсів, а не вони самі;

іде мова лише про ті грошові кошти, які сформовані з метою виконання функцій держави, тобто не враховуються ті грошові кошти, які знаходяться в розпорядженні суб'єктів господарювання (Д. С. Моляков та С. Я. Огородник);

аналіз походження фінансових ресурсів (джерела та способи утворення) та їх призначення не розкриває конкретні форми та види існування фінансових ресурсів (В. К. Сєнчангов);

розмежування фінансових ресурсів та джерел їх утворення (В. І. Терьохін).

Таким чином, узагальнюючи праці провідних вчених, можна зробити висновок, що "фінансові ресурси" – це фонди грошових коштів, утворені підприємством, які призначені для забезпечення розширеного відтворення та задоволення виробничих потреб.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Берлин С. И. Теория финансов: Учебн. пособ. – М.: Приор, 1999. – 256 с. 2. Моляков Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учебник для вузов по спец. финансы и кредит / Под ред. Д. С. Молякова. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 312 с. 3. Бирман О. М. Очерки теории советских финансов. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 398 с. 4. Закон України "Про підприємство" від 25.11.1998 р. // <http://zada.gov.ua/> 5. Дьяченко В. П. История финансов СССР. – М.: Наука, 1978. – 493 с.

УДК 330.14.01

Комарова О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕВОЛЮЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ "КАПІТАЛ"

В умовах становлення ринкових відносин в Україні особливої актуальності набули питання формування капіталу і вибору найбільш ефективних способів його використання. Можливості становлення і успішного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання можуть бути реалізовані лише у тому випадку, якщо власник уміє розумно управляти капіталом. Досить часто капітал підприємства розглядається як показник, який відіграє другорядну роль, при цьому першочергове місце займає безпосередньо сам процес діяльності підприємства, що значно знижує провідну роль капіталу, однак саме раціональне та ефективне управління капіталом є одним із головних чинників конкурентоспроможності та довгострокового розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки прибуток може бути одержано лише через ефективний кругообіг капіталу. Провідна роль категорії "капітал" підкреслюється самим змістовним значенням цього поняття, що походить від латинського слова "capitalis" [1, с. 9] і означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий. Саме тому, першим кроком до ефективного управління капіталом є чітке розуміння його сутності як економічної категорії, тому актуальними є питання пізнання сутності та економічної природи даної дефініції.

Дослідженням сутності капіталу як економічної та фінансової категорії присвячені наукові праці видатних вчених-економістів – В. Баліцької [1], І. Бланка [2], Т. Воробьева [3], І. Зятковського [4], В. Ковальова [5], Т. Стоянової [6], І. Яремко [7] та ін. Але наявність великої кількості різнопланових наукових праць з даної тематики не дає однозначного тлумачення категорії "капітал". Характерність нинішнього рівня наукових знань про сутність капіталу як економічної категорії полягає у відсутності єдиного загальноприйнятого визначення цієї дефініції, що призводить до суперечливості трактувань та розбіжності в поглядах. Саме тому, необхідно глибше дослідити економічний зміст, природу та понятійну визначеність даної категорії, враховуючи наукові позиції вчених-економістів різних країн світу.

Метою дослідження є аналіз існуючих підходів до визначення категорії "капітал" та уточнення сутності даної дефініції з точки зору економічної теорії та фінансової науки як об'єкта управління.

Дослідження будь-яких процесів і явищ повинно починатися з вивчення початків їх появи. Знання історичних аспектів дозволяє проникнути в суть досліджуваних понять, визначити передумови їх появи і розвитку, обґрунтувати правильність трактувань. Погляди, ідеї, явища, процеси в економічних системах знаходяться в постійній зміні та уточненні їх сутності, причинно-наслідкових зв'язків між собою та зовнішнім середовищем. Вони залежать від конкретно-історичних умов життєдіяльності суспільства та рівня зрілості суспільних відносин, притаманних економічному устрою тієї чи іншої держави, з одного боку, й активно впливають на формування економічного механізму, з іншого. Процес пізнання сутності та економічного змісту капіталу триває досить довго. Це пов'язано

© Комарова О. В., 2009



з тим, що капітал є одним з фундаментальних понять економічної науки, має дуже важливе значення в господарській практиці і тим самим виявляє різні сторони своєї сутності. Розгляд економічної сутності капіталу, крім того, залежить від конкретної науки, з позиції якої розглядається дана категорія. Капітал є однією з головних домінант функціонування та розвитку економічної системи. Наука, досліджуючи сутність капіталу, трактує його як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку суспільства, його продуктивних сил і виробничих відносин, прав власності, динаміки та структури товарного виробництва і споживання, інтересів різних соціальних груп тощо. Капіталу належить головна функція в процесі розподілу, перерозподілу та споживання матеріальних благ.

Поняття "капітал" – відноситься до фундаментальних економічних категорій, зародження якої пов'язане з виникненням і розвитком товарно-грошових відносин.

Найчастіше сутність капіталу як економічної категорії розглядають із двох позицій або концепцій.

По-перше, капітал розглядається з позиції матеріально-речовинних цінностей, тобто його фізичної або речовинної форми прояву. З цього боку – капітал становить сукупне майно або сукупні активи.

По-друге, капітал розглядається з позиції фінансової природи утворення й функціонування. У цьому випадку капітал персоніфікується з фінансовими коштами, тобто грошовим капіталом, цінними паперами й іншими коштами, які можуть бути використані як джерела для фінансування господарської діяльності сучасного економічного суб'єкта.

З позиції фінансового менеджменту категорію "капітал" варто розглядати не просто як капітал, а як "фінансовий капітал". Фінансовий капітал має дуже важливе значення в соціально-економічній системі держави. У зв'язку з цим фінансовий капітал розглядають як особливе економічне явище в житті суспільства, людини й підприємства.

З позиції суспільного виробництва поняття "фінансовий капітал" розглядається як сукупні фінансові кошти економічної системи держави.

З позиції конкретної людини фінансовий капітал персоніфікується в грошово-речовинній формі, тому що кошти й матеріальні ресурси як капітал мають вартість, реалізовану на ринку.

З позиції суб'єкта господарювання, поняття "фінансовий капітал" можна розглядати як сукупність економічних ресурсів у грошовій оцінці, які формуються й використовуються для ведення господарської діяльності й забезпечують формування доходів у формі підприємницького прибутку, дивідендів і відсотків [8].

З позиції таких наук, як фінанси, фінансовий менеджмент або з позиції підприємництва "капітал – це гроші, які пущені в оборот і приносять дохід від цього обороту. Капітал означає також багатство, що використовується для власного збільшення". Тобто гроші стають капіталом тільки в тому випадку, коли їх використовують з метою отримання певного прибутку [9].

Змістовне наповнення терміна "капітал" є неоднаковим у різних дослідників його економічної природи. Систематизація поглядів на поняття "капітал" у ретроспективі та на сучасному етапі розвитку економічних відносин наведена у таблиці.

Таблиця

Систематизація поглядів на поняття "капітал"

Економічна школа	Представник	Визначення капіталу
1	2	3
Античність	Аристотель (384 – 322 рр. до н.е.) [7]	Джерело накопичення багатства, що обумовлено природою багатства, яке пов'язане з постійним нагромадженням засобів, та процес накопичення грошей
Меркантилісти	А. Монкрет'є, Т. Ман (1571 – 1641) [7]	Абсолютна форма багатства, процес нагромадження грошей, зокрема у золоті, сріблі та коштовностях
Фізіократи	Ф. Кене (1694 – 1774), А. Тюрго (1727 – 1781) [1]	Сума грошей, авансована у виробництво. Вони розглядали капітал в уречевленій формі і вважали, що гроші необхідні лише для придбання речей з метою отримання "чистого продукту", який утворюється як надлишок над здійсненими витратами
Класична економічна школа	А. Сміт (1723 – 1790), Д. Рікардо (1772 – 1823) [7]	Капітал як накопичений запас, необхідний для подальшого виробництва, від якого розраховують отримати прибуток
	Б. Сей (1767 – 1832) [7]	Фактор, що створює вартість. Визначив капітал як суму цінностей і бачив у ньому один з провідних чинників виробництва, що поряд з працею і землею приносить його власнику дохід
	Дж. Мілль (1790 – 1864) [7]	Нагромаджений запас продуктів минулої праці
Марксизм	К. Маркс (1818 – 1883) [1]	Гроші, що беруть участь у процесі обігу. Вартість, що приносить додану вартість. Засіб експлуатації робітників

1	2	3
Австрійська школа	Е. Бем-Баверк (1851 – 1919) [7]	Засоби існування, що авансуються робочим. Капітал є результатом заощадження та виробництва
	К. Менгер (1840 – 1921) [7]	Економічні блага, що спрямовані на майбутнє, беруть участь у виробництві і є джерелом доходу
Неокласична школа	А. Маршал (1842 – 1924) [7]	Капіталом А. Маршал вважав ту частину багатства, яка виділяється на одержання доходу у формі грошей або придбання певних речей у сфері обігу
Сучасні економісти (XX – XXI)	Дж. Кларк, [3] Л. Вальрас, І. Фішер	Капітал – це джерело відсотка
	Д. Хайман [3]	Капітал – це ресурс тривалого, користування, створюваний з метою виробництва більшої кількості товарів і послуг
	А. М. Румянцев [10]	Відносини експлуатації
	А. С. Булатов, К. Л. Раїцький [10]	Блага, що використовуються як ресурс у подальшому виробництві
	А. В. Парамонов [10]	Засоби виробництва, що приносять додану вартість
	П. Бурд'є [10]	Ресурс, що конвертується у гроші та інституалізується у формі прав власності
	М. Туган-Барановський [1]	Висловив думку, що капітал – це ті чи інші речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатності зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать
	В. В. Ковальов [5] Е. С. Стоянова [6] Т. В. Теплова [11]	Загальна величина засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, вкладених в активи фірми
	О. О. Терещенко [12]	Власність фізичної або юридичної особи на активи: майно та об'єкти (ресурси), які є на підприємстві
	Фінансовий словник за редакцією А. Г. Загороднього, Г. Л. Вознюк та Т. С. Смолженко [13]	1) сукупні ресурси, що використовуються в підприємстві: сума накопичених матеріальних благ, результат минулої (попередньої) і засіб для подальшої (майбутньої) виробничої чи комерційної діяльності; 2) початкова сума коштів, призначених для здійснення підприємницької діяльності; 3) чиста вартість (вартість активів за мінусом суми зобов'язань); 4) вартість – носій додаткової вартості; 5) гроші, велика сума грошей
	А. І. Архипов, А. Н. Нестеренко, А. К. Большаков [3]	1) капітал – це гроші, оскільки вони є універсальним товаром, який можна використати для виплати заробітної плати, розрахунків з постачальниками, інвестування в розвиток виробництва; 2) капітал – це час, тому що для одержання доходу потрібний період часу; 3) капітал – вартість, що приносить додану вартість; 4) капітал – засоби виробництва, які можна використати для виробництва інших товарів; 5) капітал – джерело відсотка, тобто позичковий товар, що приносить відсоток; 6) капітал можна розглядати як людський інтелект, здібності, тобто людський капітал
	І. Т. Балабанов [3]	Капітал – це фінансові ресурси, призначені для розвитку виробничо-торговельного процесу, виражені у грошовій формі. Капітал – це гроші, пущені в оборот, що приносять доходи від цього обороту
	Н. А. Русак, В. А. Русак [3]	Кошти, вкладені в суб'єкт господарювання для початку або продовження господарської діяльності з метою одержання прибутку (доходу)
	А. А. Пересада [3]	Частина фінансових ресурсів, що йде на фінансування предметів та засобів праці, робочої сили та інших елементів виробництва
	В. Н. Селезнев [3]	Фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (покупка сировини, товарів та інших предметів праці, робочу силу, інші елементи виробництва)
Фінансовий словник за редакцією М. Я. Дем'яненко [14]	Економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі відносини: вартість, яка внаслідок підприємницької діяльності збільшує авансовану вартість	
А. М. Поддєрьогін [14]	Вартісна оцінка майна та коштів підприємця, які можна використати на господарські потреби	

1	2	3
	Словник фінансово-економічних термінів за редакцією Н. М. Петренко [15]	Сукупність ресурсів, наданих власниками чи акціонерами (власний капітал) та кредиторами у формі позик з визначеними термінами сплати (позичковий капітал) для використання у тій чи іншій сфері діяльності
	Г. О. Крамаренко [9]	Фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності, які використовуються в господарському обороті для одержання доходів та прибутку
	Н. П. Гончарова [16]	Вартість ресурсів у матеріальній, грошовій та нематеріальній формах, які інвестовані у формування його активів
	Л. М. Безгубенко та В. І. Стоян [3]	Вартість матеріальних і нематеріальних активів, грошові кошти як власні, так і залучені, які будуть інвестовані у підприємницьку діяльність, забезпечуючи одержання від цього доходу
	І. В. Зятковський [4]	Вкладення в активи, що перебувають у розпорядженні підприємства (товариства) і достатні для виконання господарської та фінансової діяльності й отримання прибутків
	Тлумачний словник "Фінанси та інвестиції" Ернст і Янг [15]	1) акумульовану (сукупну) вартість товарів, майна, активів, що використовуються для одержання прибутку; 2) сумарні активи компанії; 3) капітальні активи компанії; 4) у бізнесі – капітал власників; 5) у бухгалтерському обліку – сума ресурсів, інвестована в бізнес; 6) грошові кошти, доступні для інвестування або інвестовані

Найбільш ґрунтовне трактування капіталу наводить І. Бланк, пояснюючи різноманітність існуючих визначень його суті багатогранністю характерних йому ознак. Капітал він характеризує як "нагромаджений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування якого в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язано з факторами часу, ризику та ліквідності" [2, с. 17].

Таким чином, проаналізувавши вищенаведені підходи до визначення категорії "капітал", можна зробити висновок, що економічна теорія дуже широко трактує поняття "капітал". Зазвичай у різних енциклопедичних виданнях його характеризують як "загальновідоме, але вкрай важке для визначення поняття". Ще в XIX ст. професор Оксфордського університету Н. Сеніор писав: "...капітал дістав такі різноманітні визначення, що можна запитати: чи має це слово значення, яке було прийняте всіма?..." [1, с. 20]. Водночас усі наведені вище визначення та трактування доповнюють одне одного і надають можливість найбільш повно уявити сутнісні та функціональні характеристики категорії "капітал".

Отже, з позиції прикладного сприйняття капіталу можна виділити два основні підходи до визначення поняття "капітал" – фінансовий й економічний.

Економічне визначення капіталу пов'язане з однією з можливих стадій його існування: з виробничою стадією, коли капітал розглядається як сукупність засобів виробництва, необхідних для виробничої діяльності підприємства.

Фінансове визначення капіталу пов'язане з фінансовою діяльністю підприємства. Воно виходить з розуміння сутності формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, суб'єктів господарювання і пов'язане з бухгалтерським балансом підприємства. З погляду бухгалтерського балансу виділяються дві основні концепції капіталу: концепція фінансової природи капіталу, в основу якої покладено фінансові ресурси або джерела їх утворення (пасиви), ця ідея належить Г. Свінею; концепція предметно-речовинної природи капіталу, в основу якої покладено матеріальні і нематеріальні цінності (активи), ця ідея належить У. Патону.

Такий поділ капіталу на фінансовий і економічний цілком виправданий, тому що дозволяє розглядати економічну сутність цієї категорії з різних позицій, що не суперечить теоретичному і прикладному сприйняттю даної категорії [3].

Узагальнюючи різні теоретичні підходи, необхідно зазначити, що капітал як фінансова категорія – це сукупність ресурсів, наданих власниками чи акціонерами (власний капітал) та кредиторами у формі позик з визначеними термінами сплати (позичковий капітал) для використання у тій чи іншій сфері діяльності, тобто частина фінансових ресурсів, авансованих у виробничу діяльність з різних джерел та частина одержаного прибутку в процесі цієї діяльності, які спрямовуються його власниками в економічний кругообіг у грошовій, товарній або нематеріальній формах з метою постійного збільшення та нагромадження.

З точки зору бухгалтерського обліку в пасиві балансу відображається абстрактний капітал, який дає уявлення про його економічний зміст, форми і джерела залучення, тоді як актив балансу –

це реальний капітал, втілений в основні та оборотні засоби в матеріальній, товарній та грошовій формах, які необхідні для здійснення виробничої та інвестиційної діяльності. Фінансовий капітал суб'єкта господарювання завжди пов'язаний з виробничо-господарською діяльністю підприємства і відображається в пасиві бухгалтерського балансу. Він постійно знаходиться в русі і повторює кругообіг фінансових ресурсів підприємства, створюючи умови для свого відтворення і самозростання [3].

Таким чином, як показав проведений теоретичний аналіз, категорія "капітал" є одним з найскладніших понять у теорії та практиці, що увібрало в себе багатоваріантність та різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу. Дослідження сутності категорії "капітал" створює теоретичні передумови для вивчення процесу формування капіталу та прийняття ефективних управлінських рішень щодо його ефективного використання. Чітке вивчення та уточнення сутності капіталу як економічної та фінансової категорії створює фундамент для створення найбільш оптимальної структури капіталу підприємницьких структур з метою його приросту, нагромадження та забезпечення інтересів власників.

Наук. керівн. Калишенко В. О.

Література: 1. Баліцька В. В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 480 с. 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с. 3. Воробьев Ю. Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента: Учебн. пособ. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с. 4. Зятковский И. В. Финансы предприятий: Навч. посібн. – 2-е вид., доповн. і переробл. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 400 с. 5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с. 6. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 1997. – 574 с. 7. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємств: економічний та фінансовий інструментарій: Монографія. – Львів: Каменяр, 2006. – 176 с. 8. Воробьев Ю. Н. Финансовый менеджмент: Навч. посібн. – Симферополь: Таврия, 2007. – 632 с. 9. Крамаренко Г. О. Финансовый менеджмент: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с. 10. Кузнецова Т. В. Дефініція поняття "капітал" у системі поглядів різних економічних шкіл // Вісник МСУ. – 2005. – №1 – 2. – С. 41 – 43. 11. Теплова Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. Учебник. – М.: МГУ Высшая школа экономики, 2000. – 350 с. 12. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с. 13. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-е вид., виправл. і доп. – К.: Знання, 2002. – 587 с. 14. Фінансовий словник-довідник / За ред. М. Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 554 с. 15. Спасін Н. Я. Теоретичні аспекти сутності капіталу підприємницьких структур // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Наук. зб. – 2005. – №1. – С. 23 – 27. 16. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: Монографія / За заг. ред. проф. О. С. Федоніна. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с. 17. Петренко Н. М. Словник фінансово-економічних термінів / Н. М. Петренко, С. Є. Олійник, Л. В. Пилипчак. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права, 1999. – 88 с. 18. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

УДК 336.144 (477)

Компанієць І. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету КНЕУ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

Проблемам застосування у бюджетному процесі програмно-цільового методу (ПЦМ) як одного з основних напрямів підвищення ефективності управління бюджетними коштами у контексті забезпечення поступального макроекономічного розвитку останнім часом присвячується велика кількість теоретичних та практичних розробок.

Згідно з концепцією застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі в Україні передбачалось поетапне його впровадження, починаючи з 2002 р.

© Компанієць І. С., 2009



Аналіз практики застосування методу в бюджетному процесі в Україні виявив чимало проблем нормативно-правового та методологічного характеру, зокрема недостатність нормативно-правової бази, недосконалість методології та практики середньострокового бюджетного планування; нечіткість критеріїв деталізації та вартісної оцінки бюджетних програм і напрямів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів; дублювання бюджетних програм за функціями та завданнями, зарахування до бюджетних програм функцій та завдань, які не відповідають характеру діяльності головного розпорядника бюджетних коштів; неузгодженість концепції та процедур моніторингу, контролю та оцінки програм із міжнародною практикою програмно-цільового бюджетування тощо.

У цьому контексті набувають актуальності розробки вдосконалення використання програмно-цільового методу в бюджетній практиці в Україні.

Питання використання програмно-цільового бюджетування досліджували вчені В. М. Асадчев, М. І. Кульчицький, С. О. Левицький, З. В. Перун, Н. Н. Романюк, І. Я. Чугунок, І. Є. Януль та ін.

Нині програмно-цільовий метод усе ще застосовується в Україні відокремлено від інших інструментів макроекономічної та фінансової політики, а саме як технологія формування поточного бюджету у розрізі бюджетних програм. Тим часом, спираючись на методологічні та практичні напрацювання країн, які є сьогодні "класичними" щодо використання ПЦМ, слід констатувати, що система формування бюджету на основі програм повинна базуватися на системі прийняття рішень щодо розроблення, аналізу та впровадження програм розвитку і відповідного розподілу ресурсів – на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу.

Загалом застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі передбачає використання таких обов'язкових компонентів, як середньострокове та стратегічне бюджетне планування, державні цільові програми та бюджетні програми.

Середньострокове бюджетне планування говорить про те, що програмно-цільовий метод у вузькому розумінні становить технологію формування поточного бюджету у розрізі бюджетних програм. Проте у широкому розумінні застосування ПЦМ передбачає не лише розробку програм та забезпечення їх фінансування на поточний рік, а й планування їх реалізації на перспективу, включаючи планування фінансових ресурсів та результатів виконання (макроекономічних, галузевих тощо).

Середньострокове бюджетне планування не є відокремленим процесом. Воно має здійснюватися у контексті визначеної стратегії макроекономічного розвитку. Як підкреслюють І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда – формування бюджетних видатків на середньострокову перспективу (за роками) повинно відповідати стратегічним цілям діяльності головних розпорядників бюджетних коштів, затверджених нормативно-правовими документами на рівні держави, або, інакше кажучи, бюджетні програми мають розроблятися як засіб фінансового забезпечення стратегічних планів розвитку держави – на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях [1].

Найоптимальнішою формою подання стратегій суспільного розвитку – на рівні держави, окремих галузей чи адміністративно-територіальних одиниць – вбачають державні цільові програми. Згідно зі ст. 2 Закону України "Про державні цільові програми" метою розроблення державних цільових програм є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем [2].

Для досягнення цілей, визначених на етапі стратегічного планування в програмних і прогностичних документах, головний розпорядник бюджетних коштів має сформулювати бюджетні програми для залучення бюджетного фінансування.

В основу програмно-цільового методу складання бюджетів покладено бюджетні програми, визначення яких дає Бюджетний кодекс України: "Бюджетна програма – систематизований перелік заходів, спрямований на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій". Бюджетна програма повинна мати чітко визначені мету й завдання окремого розпорядника бюджетних коштів [3].

Досвід розвинених країн свідчить, що головний розпорядник бюджетних коштів виконує, як правило, не більше 7 – 10 програм, дезагрегованих на підпрограми і далі на конкретні завдання [1]. Щодо України, то головні розпорядники бюджетних коштів виконують велику кількість програм, не структурованих за підпрограмами та завданнями, що ускладнює здійснення моніторингу та контролю за їх виконанням і результативністю.

Бюджетні програми формуються на основі державних цільових програм, при цьому певна бюджетна програма може включати як кілька державних цільових програм, так і окремі частини кількох державних цільових програм. Така практика призводить до неузгодженості між державними цільовими програмами та бюджетними програмами, непрозорості фінансових потоків, що значно знижує ефективність та контрольованість використання бюджетних коштів.

Підвищення ефективності бюджетного програмування потребує забезпечення дієвого контролю за виконанням бюджетних програм [4].

Таким чином, формування та виконання бюджету на основі застосування програмно-цільового методу повинно бути спрямовано на:



1. Запровадження багаторівневого стратегічного планування. Зокрема на складання галузевих стратегічних планів на середньострокову перспективу, що відображають функції галузевих міністерств і відповідні програми. Запровадження складання бюджетними установами стратегічних планів своєї діяльності, узгоджених зі стратегічними цілями й завданнями відповідних галузевих міністерств або вищих установ.

2. Удосконалення методологічної і технічної бази розроблення систематичних прогнозів соціально-економічного розвитку країни. Підвищення надійності і точності оцінок макроекономічних, фіскальних, галузевих та інших показників на середньострокову перспективу (3 – 5 років).

3. Удосконалення розробки середньострокових бюджетних оцінок, куди входить проектування видатків бюджету за основними функціями й основними показниками економічної класифікації.

4. Розроблення науково-методичних основ середньострокового бюджетного планування головними розпорядниками бюджетних коштів згідно з принципами програмно-цільового методу планування і виконання бюджету, принципу збалансованості тощо.

5. Використання середньострокових оцінок бюджетних показників як базової основи при складанні бюджету на наступний рік.

6. Забезпечення узгодженої системи вчасного корегування й оновлення прогнозних та (або) планових показників на всіх рівнях середньострокового планування.

Перші два напрями забезпечать передумови розвитку і базу для багаторічного бюджетного планування (стратегічного). Наступні два стосуються безпосередньо розвитку процедур та механізмів планування. Останні два напрями мають забезпечити органічний зв'язок багаторічного бюджетування з річним бюджетним процесом.

Незважаючи на законодавчу підтримку, впровадження ПЦМ в Україні поки що носить декларативний характер. Зараз, на відміну від багатьох інших країн світу, в Україні ПЦМ застосовується як відокремлена технологія, направлена лише на формування бюджету в новому форматі (бюджетні кошти в розрізі програм). Інформація про заплановані завдяки впровадженню цих програм соціально-значущі результати (мета, показники результативності виконання програми) не є базою для розгляду бюджету на плановий рік. Таким чином, головні переваги ПЦМ, основані на плануванні та моніторингу соціального ефекту від бюджетних витрат в Україні, наразі недосяжні. У той же час місцеві бюджети взагалі не використовують ПЦМ.

На погляд автора, у плануванні бюджету за програмно-цільовим методом існують певні недоліки:

1. Міністерству фінансів України необхідно затвердити методику розрахунку показників продуктивності та ефективності цільових програм, оскільки, кожен розпорядник бюджетних коштів розраховує дані показники на свій розсуд, що може призвести до неефективного виконання даної програми.

2. У зв'язку з кризовою ситуацією в країні необхідно встановити граничні обсяги видатків на показники продуктивності цільових програм у певному регіоні (наприклад, такі показники, як середня вартість поточного чи ямкового ремонту 1 м² дороги, середня вартість встановлення однієї світлоточки, середня вартість одного комплексу спортивної форми та ін.). Таким чином, при плануванні бюджету розпорядники бюджетних коштів не повинні перевищувати граничні обсяги видатків на проведення певних робіт, передбачених цільовими програмами, що дасть змогу забезпечити економію бюджетних коштів.

Таким чином, для вирішення проблемних аспектів застосування ПЦМ пропонуємо залучати громадськість для участі у бюджетному процесі; затвердити методику розрахунку показників продуктивності та ефективності, а також встановити граничні обсяги видатків за регіонами на показники продуктивності.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Запатріна І. В. Програмно-цільовий метод бюджетування у контексті стратегічного та середньострокового планування / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // *Фінанси України*. – 2006. – №10. – С. 18 – 31. 2. Закон України "Про державні цільові програми" від 18 березня 2004 року №1621-IV // <http://zada.gov.ua/> 3. Кульчицький М. І. Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом / М. І. Кульчицький, З. В. Перун // *Фінанси України*. – 2005. – №2. – С. 78 – 83. 4. Павлюк К. В. Багаторічне бюджетування в країнах ОЕСР та перспективи розвитку середньострокового бюджетного планування в Україні / К. В. Павлюк, Т. В. Ахмед // *Фінанси України*. – 2006. – №8. – С. 87 – 101. 5. Бюджетний кодекс України // *Відомості Верховної Ради*. – 2001. – №37 – 38.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

З року в рік місцеві бюджети набувають дедалі більшої ваги як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем регіонів. Особливо нагальною справою є створення надійної, самодостатньої дохідної бази місцевих бюджетів.

Серед бюджетних проблем України до найгостріших належить проблема формування доходів місцевих бюджетів, у першу чергу, за рахунок власних джерел. Судження багатьох експертів зводяться до того, що фінансову основу місцевих бюджетів повинні складати доходи з власних джерел, формування яких відповідало б принципу правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

У науковій літературі проблема реформування і посилення дохідної бази місцевих бюджетів розглядається у працях О. Василика, О. Кириленко, К. Павлюка, І. Чугунова, А. Ігудіна, В. Панскова, М. Ходоровіча, Х. Валь та інших учених і практиків.

Метою дослідження є розгляд стану формування доходів місцевих бюджетів і визначення напрямів їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є дохідна частина місцевих бюджетів України.

Предметом дослідження є форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів.

Розглядаючи питання можливості розширення дохідної частини місцевого бюджету, перш за все, звертаємо увагу на податкові надходження. На сьогоднішній день закріплені за місцевою владою джерела доходу є недостатніми для фінансового забезпечення їхнього функціонування, отже з метою покриття вертикального дисбалансу держава може передавати частину (через систему податкових розщеплень) таких надходжень до місцевих бюджетів. Тим не менше, за останні роки розмір нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів, що передаються до місцевих бюджетів, зменшився, що, безумовно, вплинуло на обсяг їх доходів.

Застосування податкових розщеплень як інструмента фінансової підтримки місцевих бюджетів повинно ґрунтуватися, виходячи з таких критеріїв, як простота, прозорість, доступність для розуміння, стабільність, стимулювання органів влади до нарощування надходження податків і розширення податкової бази [1]. З іншого боку, застосування нормативів податкових розщеплень на довготривалий термін дасть змогу місцевим органам влади самостійно затверджувати бюджети до початку фінансового року, розпочинати новий бюджетний рік із затвердженими видатками й на їх основі проводити фінансову діяльність. Крім того, місцева влада матиме можливість планувати бюджет розвитку на середньо- та довготермінову перспективу.

Ситуація, яка склалася на сучасному етапі є такою, що місцеві органи влади за рахунок встановлених нормативів відрахувань від загальнодержавних податків проводять перерахування до Державного бюджету відповідної суми коштів. У подальшому, ті обсяги доходів, що залишаються на місцевому рівні, виявляються недостатніми для повноцінного виконання як власних, так і делегованих повноважень, а значить необхідним є отримання фінансової підтримки з того ж Держбюджету. Органи місцевого самоврядування, керуючись методикою, розробленою Міністерством фінансів (до речі, слід зазначити, досить заплутаною і невиправдано складною), проводять розрахунок трансфертів, необхідних для фінансування місцевих потреб. І виявляється, що та сума коштів, яка раніше була перерахована з місцевого до Державного бюджету у вигляді зворотних фінансових потоків (трансфертів) знову ж направляєється до місцевого бюджету. Подібна заміна розщеплених із фіксованими нормативами податків дотаціями вирівнювання та іншими трансфертами є нераціональною, оскільки посилює залежність економічного розвитку регіонів від центральної влади.

З метою становлення системи фінансової самостійності, самодостатності регіонів важливим є проведення політики розширення власної дохідної бази на місцях. Серед конкретних кроків для цього варто виділити закріплення в законодавчій системі країни, в тому числі при прийнятті Податкового кодексу, стабільних і надійних джерел доходів місцевих бюджетів. А саме, окрім податку на доходи фізичних осіб (який, варто зазначити, на сьогодні є основним серед податкових надходжень) і, безпосередньо, місцевих податків, до таких джерел обов'язково варто повністю включити податок на землю, податок на нерухомість, а також передивитися механізм розщеплення податку на прибуток підприємств.

Підраховано, що тільки за рахунок включення до доходів місцевих бюджетів України 20% загальної суми податку на додану вартість, трансферти з Державного бюджету місцевим скоротяться майже на 40% [2]. У результаті цього регіони вже майже не матимуть потреби у централізованій під-

тримці, більш того, зростає зацікавленість місцевих органів влади у більш повному зростанні загальної суми ПДВ, у тому числі і для Держбюджету.

Доцільність таких напрямів дій підтверджується й міжнародним досвідом. Так, у Німеччині 44% ПДВ та 50% податку на прибуток корпорацій надходять до бюджетів земель та общин. У США основними дохідними джерелами штатів і муніципалітетів є податок із продажу, податок на нерухомість та податок на доходи фізичних осіб. У Польщі надходження податку на нерухомість складають близько 1% ВВП країни, або близько 15% загальних доходів громад [1; 3].

У зв'язку зі збільшенням в Україні кількості багатих громадян і величезним розривом між найбагатшими і найбіднішими громадянами, доцільним є введення (як різновиду податків на майно) податку на багатство. Необхідно також підвищити роль екологічних місцевих податків, зокрема ввести збір на збирання та утилізацію сміття; запровадити внески на охорону здоров'я в екологічно неблагополучних регіонах.

В Україні місцеві органи влади мають обмежені можливості впливати на умови та рівень місцевого оподаткування: їх податкові повноваження стосуються лише зміни (у встановлених межах) ставок місцевих податків і зборів, а також ставок єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. Це означає, що місцеві органи влади практично не мають у своєму розпорядженні інструментів, за допомогою яких вони могли б приводити видатки місцевих бюджетів у відповідність до реальних можливостей їх фінансування.

Тим не менше, при визначенні рівня автономії місцевих органів влади у питаннях визначення податкових ставок (або надбавок) на певні види податків повинні бути враховані всі наслідки такого розширення повноважень органів державного управління на місцях. Так, використання податку з доходів фізичних осіб для фінансування діяльності місцевих органів влади сприяє забезпеченню територіальної відповідності між платниками податку та суб'єктами, які користуються місцевими суспільними благами, що надаються за рахунок місцевих бюджетів. Але, збільшення ставок податку з доходів фізичних осіб знижує стимули до роботи, заощаджень і здобуття освіти, а отже – негативно впливає на розвиток економіки. Використання податку на прибуток підприємств для фінансування діяльності місцевих органів влади викликає деякі заперечення, пов'язані, зокрема, з нестабільністю його надходжень внаслідок чутливості прибутку до кон'юнктурних коливань в економіці, з ризиками посилення міжрегіональної податкової конкуренції, з негативним впливом цього податку на структуру виробництва й торгівлі в країні [4]. Тому, обсяг законодавчо закріплених повноважень органів місцевого самоуправління має бути таким, що не суперечить як загальнодержавним, так і регіональним пріоритетам розвитку.

Згідно з принципом широти податкової бази, основні високодохідні податки в Україні, а саме податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, повинні перебувати у спільному використанні органів влади різних рівнів, що значно вплинуло б на підвищення доходів місцевих бюджетів, на повноту збору даних податків на всіх рівнях бюджетної системи. Це також дозволило б ліквідувати штучну дотаційність високорозвинених регіонів, скоротити дотаційність інших і зустрічні фінансові потоки між рівнями бюджетної системи [5].

Для підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень доходів до місцевого бюджету, потрібно виділяти їм кошти пропорційно значенню показника, що відображав би внесок відповідних територіальних об'єднань у досягнення державою встановлених цілей. Як такий показник може виступати або обсяг додатково зібраних доходів із територій, або порівняльні темпи економічного зростання.

Безумовно, реалізація політики реформування дохідної бази місцевих бюджетів вимагає відповідного перегляду тієї системи субвенцій і дотацій, що склалася, а також упровадження відповідних програм.

У світі кризових явищ, що мають місце на сьогоднішньому етапі в українській економіці, питання наповнення місцевих бюджетів набуває ще більшої актуальності. Зниження темпів соціально-економічного розвитку країни негативно впливають на динаміку дохідної частини місцевих бюджетів при збереженні високих темпів зростання витрат на фінансування бюджетної сфери. Зниження обсягів виробництва промислової продукції більшості експортноорієнтованих підприємств країни, зменшення обсягів житлового і нежитлового будівництва, зниження ділової активності галузей промисловості, безумовно, призводять до скорочення чисельності зайнятих на багатьох підприємствах реального сектору економіки. У результаті цього, зменшується фонд оплати праці і, відповідно, знижуються надходження податку з доходів фізичних осіб, який на сьогодні є основним джерелом наповнення дохідної частини місцевих бюджетів без урахування трансфертів.

Варто зазначити, що 18 грудня 2008 року рішенням Правління Асоціації міст України та громад були затверджені першочергові заходи із забезпечення життєдіяльності територіальних громад в умовах фінансово-економічної кризи. Зокрема, було задекларовано запровадження податку на нерухомість (багатство), зміни ставок податків на землю, ринкового збору, введення справедливих відрахувань до місцевих бюджетів від державних податків.

Надзвичайно важливою є реалізація комплексних заходів, спрямованих на подолання руйнівних кризових процесів. Перш за все, необхідним є реформування бюджетного законодавства, спрямованого на зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, створення механізму оперативного перерозподілу бюджетних коштів з метою підвищення платоспроможності більшості міських господарств України. Більш того, антикризові заходи повинні мінімізувати негативний вплив кризових явищ на малий бізнес, зберегти робочі місця та отримати заплановані надходження до бюджету. Важливим є пошук альтернативних шляхів наповнення місцевих бюджетів, застосування зокрема таких непопулярних заходів, як збільшення податків та ретельний контроль за їх сплатою.



Місцеві бюджети як невід'ємна складова державної бюджетної системи є основою забезпечення економічного і соціального розвитку територіальних об'єднань. Але активний вплив місцевого самоврядування на формування нових економіко-соціальних відносин можливий лише в тому разі, якщо воно матиме у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів. Тому, для розширення дохідної бази місцевих бюджетів необхідно чітке законодавче закріплення бюджетних повноважень при формуванні доходів; формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їх податкового потенціалу; збільшення ефективних нормативів розщеплення податків і закріплення їх на постійній (довготривалій) формалізованій основі; забезпечення високого рівня прозорості фінансових потоків; включення до власних податків місцевих бюджетів податку на нерухоме майно громадян, податку на багатство, податку на землю, податку на комунальний прибуток підприємств.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Слухай С. В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // *Фінанси України*. – 2007. – №8. – С. 63 – 72. 2. Рябошлик В. Щодо реформування бюджетних відносин. П'яту частину ПДВ варто залишити на місцях // *Економіст*. – 2007. – №3. – С. 13 – 15. 3. Огонь Ц. Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації // *Фінанси України*. – 2006. – №5. – С. 3 – 11. 4. Фролова Н. Бюджетні доходи та податкові повноваження місцевих органів влади / Н. Фролова, І. Луніна // *Економіка України*. – 2008. – №6. – С. 37 – 47. 5. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів // *Фінанси України*. – 2006. – №4. – С. 24 – 37. 6. Василик О. Д. Теорія фінансів: Навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с. 7. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент: Навч. посібн. В 2-х ч. Ч. 1 / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 560 с. 8. Олійник Д. С. Питання вдосконалення контролю виконання місцевих бюджетів // *Фінанси України*. – 2008. – №7. – С. 84 – 91. 9. Слухай С. В. Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи / С. В. Слухай, Н. Я. Здерка // *Фінанси України*. – 2006. – №5. – С. 12 – 20.

Лагер Ю. І.

УДК 005.334

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ РИЗИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні актуальною проблемою для підприємницьких структур є пошуки шляхів залучення фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення стійкого розвитку підприємства. При цьому вибір того чи іншого варіанта залучення позикових коштів повинен мати на меті досягнення максимальної ефективності використання капіталу в цілому.

У процесі залучення фінансових ресурсів підприємці стикаються із сукупністю ризиків, які різняться за місцем і часом виникнення, зовнішніми та внутрішніми чинниками, що впливають на їх рівень, і, отже, за способом їх аналізу та характеристикою. Моніторинг ризиків, врахування специфіки їх впливу на діяльність підприємства, а саме на залучення капіталу та оптимізації структури фінансових ресурсів, розробка та впровадження ефективних заходів протидії ризикам є край важливими. Саме тому актуальним є поглиблений аналіз складу конкретних ризиків, а також чинників їх виникнення.

Теоретичні підходи до дослідження фінансових ризиків та їх класифікації ґрунтовно розкриті у працях зарубіжних та вітчизняних вчених: А. Альгіна, В. Андрійчука, І. Балабанова, І. Бланка, Є. Бріггема, І. Гончарова, Р. Качалова, Л. Павлової, Є. Стоянової, С. Хьюс, О. Хотомлянський, О. Ястремської та ін.

Однак, попри значні здобутки в дослідженні проблем ризику в економіці та підприємництві, управлінні ними та їх класифікації не існує єдиного підходу в теорії та практиці щодо вирішення проблем в управлінні ризиком. В економічній літературі з проблем підприємництва відсутня єдина структурна система класифікації фінансових ризиків. Існує безліч підходів до такої класифікації, тому спробуємо об'єднати та оптимізувати їх.

© Лагер Ю. І., 2009



Під ризиком розуміється можлива загроза втрати, що витікає із специфіки тих або інших явищ природи та видів діяльності людини [1].

Звичайно, ризику можна уникнути, тобто просто відхилитися від заходу, пов'язаного з ризиком. Але для підприємця уникнення ризику найчастіше означає відмова від можливого прибутку. Ризиком можна управляти, тобто використовувати різні заходи, які дозволяють певною мірою прогнозувати ризикову подію та приймати заходи до зниження ризику.

Поняття "фінансовий ризик" у літературі розглядається як вірогідність виникнення втрат фінансових ресурсів [2]. Фінансові ризики виникають у зв'язку з рухом фінансових потоків і проявляються в основному на ринках фінансових ресурсів.

Фінансовий ризик пов'язаний із можливістю невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань. До основних чинників фінансового ризику належать знецінення фінансово-інвестиційного портфеля внаслідок зміни валютних курсів, здійснення платежів, війни, катастрофи тощо. Ці ризики характеризуються великим різноманіттям, і в цілях ефективного управління доцільно класифікувати їх.

Під класифікацією ризиків треба розуміти їх розподіл на окремі групи за різними ознаками для досягнення певних цілей. Науково обґрунтована класифікація ризиків дозволяє чітко визначити місце кожного ризику у їх загальній системі. Вона створює можливості для ефективного використання відповідних методів та прийомів управління ризиком.

Розглянемо деякі класифікації ризиків, що виникають у процесі діяльності підприємства. Класифікаційна система ризиків за Є. Стояною [1] включає в себе категорії, групи, підвиди та різновиди ризиків (рисунок).

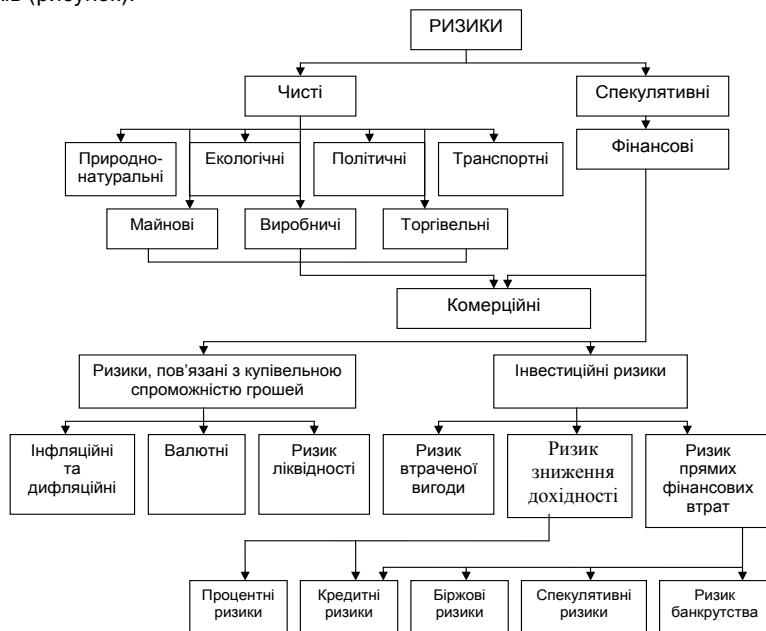


Рис. Система ризиків

Однак, дана класифікація ризиків є неповною та не враховує деякі аспекти. Так у таблиці представлена класифікація за І. О. Бланком [3], яка вважається дослідниками в літературі найширшою та описує усі сторони фінансово-господарської діяльності.

Таблиця

Класифікація фінансових ризиків

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
1	2
1. За видами	ризик зниження фінансової стабільності (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку) підприємства; ризик неплатоспроможності (або ризик незбалансованої ліквідності) підприємства; інвестиційний ризик; інфляційний ризик; процентний ризик; валютний ризик; депозитний ризик; кредитний ризик

1	2
	податковий ризик; структурний ризик; криміногенний ризик; інші види ризиків
2. За характеризуючим об'єктом	ризик окремої фінансової операції; ризик різних видів фінансової діяльності; ризик фінансової діяльності підприємства в цілому
3. За сукупністю інструментів, що досліджуються	індивідуальний фінансовий ризик; портфельний фінансовий ризик
4. За комплексністю дослідження	простий фінансовий ризик; складний фінансовий ризик
5. За джерелом виникнення	зовнішній, систематичний або ринковий ризик; внутрішній, несистематичний або специфічний ризик
6. За фінансовими наслідками	ризик, що спричиняє лише економічні втрати; ризик втраченої вигоди; ризик, що спричиняє як економічні втрати, так і додаткові доходи
7. За характером прояву у часі	постійний фінансовий ризик; тимчасовий фінансовий ризик
8. За рівнем фінансових втрат	допустимий фінансовий ризик; критичний фінансовий ризик; катастрофічний фінансовий ризик
9. За можливістю передбачення	прогнозований фінансовий ризик; непрогнозований фінансовий ризик
10. За можливістю страхування	фінансові ризики, які можна застрахувати; фінансові ризики, які не страхуються

Наслідки фінансових ризиків впливають на фінансові результати підприємства, вони можуть призвести не тільки до певних фінансових втрат, але і до банкрутства підприємства. Тому одним із завдань фінансового менеджера є визначення саме тих фінансових ризиків, які впливають на діяльність конкретного підприємства. Головним для фінансового менеджера є управління цими ризиками або такі дії, які дозволили б звести до мінімуму дію даних ризиків на діяльність підприємства.

На управління фінансовими ресурсами підприємства найбільше впливають такі види ризиків, як ризик зниження фінансової стабільності (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку) підприємства, ризик неплатоспроможності (або ризик незбалансованої ліквідності) підприємства, ризик загрози банкрутства та ризик ліквідності. Розглянемо їх економічний зміст.

Ризик зниження фінансової стабільності (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку) підприємства. Цей ризик генерується недосконалою структурою капіталу (використання великої частки позичених коштів), що породжують незбалансування вхідних і вихідних грошових потоків підприємства за об'ємами. Природа цього ризику і форми його прояву розглянуті в процесі викладу дії фінансового левериджу. У складі фінансових ризиків про ступінь небезпеки (загрози банкрутства підприємства, що генеруються) цей вид ризику виконує провідну роль.

Ризик неплатоспроможності (або ризик незбалансованої ліквідності) підприємства. Цей ризик генерується зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що породжують розбалансування вхідного і вихідного грошових потоків підприємства в часі. За своїми фінансовими наслідками цей вид ризику відноситься до найбільш небезпечних.

При ухваленні рішень про доцільність і прийнятному ступені підприємницького ризику важливо передбачати не тільки вірогідність певних втрат, але і вірогідність того, що вони не перевищать того чи іншого рівня. Систематичний достатньо високий рівень сукупного ризику може призвести до зниження рівня конкурентоспроможності підприємств і у результаті привести до банкрутства.

Неспроможність (банкрутство) [4] – це нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями і (або) виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів. Ризик банкрутства є небезпекою у результаті неправильного вибору способу вкладення капіталу, повної втрати підприємцем власного капіталу і нездатності його розраховуватися за узятими на себе зобов'язаннями. У результаті підприємець стає банкрутом. Зовнішньою ознакою неспроможності (банкрутства) є припинення його поточних платежів. Процес перетворення нормально функціонуючої організації в банкрута можна розділити на етапи [4].

Перший етап – "Початок кризи підприємства". Для нього характерні невиконання або часткове виконання поточних завдань, розвиток конфлікту між стратегічними цілями і вибраним напрямом реалізації стратегії.

Другий етап – "Розвиток кризи підприємства". Різке коливання показників рентабельності і ділової активності підприємства. Залучення кредитних ресурсів стає скрутним. Запозичення відбуваються в меншому об'ємі і за вищою ціною. Далі слідує погіршення показників ліквідності і фінансової стійкості.



Третій етап – "Криза підприємства". Нездатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями у міру їх настання. Після ретельного і комплексного аналізу діяльності підприємства розробляються реорганізаційні або ліквідаційні процедури.

Банкрутство – неминуче явище ринкової системи господарювання, що виступає як засіб, який відсіває все непотрібне і непрогресивне. Разом з тим банкрутства можна уникнути, якщо господарюючий суб'єкт систематично відстежуватиме чинники, що негативно впливають на його фінансовий стан, і своєчасно вживати заходи з їх усунення або ослаблення. Помічником в цьому може стати ризик-менеджмент як ефективний інструмент управління ризиком.

Ризик втрати ліквідності означає реальну втрату платоспроможності. Може закінчитися ліквідацією підприємства, тому потрібні термінові заходи щодо виходу з кризи. Розрізняють три основні види кризи ліквідності: збуту, витрат, фінансовий. На практиці, як правило, підприємство стикається одночасно зі всіма типами кризи.

При фінансовій кризі у підприємства відсутні грошові кошти на відновлення виробництва, сплату податків, виплату заробітної платні, оплату електроенергії, комунальних послуг і т. д.

До завдань антикризового менеджера входить проведення аналізу особливостей розвитку кризи на конкретному підприємстві і вироблення найраціональнішої стратегії виходу з кризи.

Отже, підприємницька діяльність передбачає обов'язкову присутність ризику, тому врахування цього фактора є однією з ключових проблем у системі управління економічними суб'єктами. Це обумовлює необхідність заходів, що сприяли б досягненню їх оптимального рівня.

Таким чином, за умов перехідного періоду зростання уваги до управління ризиком є законним явищем, що і зумовлює необхідність поглиблення досліджень з питань управління ризиком.

Наук. керієн. Коюда О. П.

Література: 1. Финансовый менеджмент: Теория и практика. Учебник / Под ред. Е. Стояновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 1998. – 655 с. 2. Хлістунова Н. В. Фінансові ризики і платоспроможність підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №7 (49). – С. 63 – 38. 3. Бланк И. А. Управление использованием капитала. – К.: Эльга, 2002. – 656 с. 4. Долгашева Т. Л. Применение риск-менеджмента для предупреждения неплатежеспособности (банкротства) предприятия / Т. Л. Долгашева, А. В. Мамаева. – М.: Научная сессия МИФИ, 2008. 5. Борисова Т. М. Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №7 (49). – С. 166 – 121. 6. Грачов В. І. Класифікація ризиків та управління ними / В. І. Грачов, Т. П. Коюда // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 56 – 60. 7. Салила С. Я. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / С. Я. Салила, Н. В. Дацій, С. О. Корєцький, Н. В. Несторенко, К. С. Салила. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 273 с.

УДК 005.915

Миронова О. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕХНОЛОГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища, невизначеності умов господарювання ефективність роботи підприємств багато у чому залежить від внутрішньофірмового бюджетування.

Бюджетування є сучасною управлінською технологією, впровадження якої дозволяє планувати і контролювати співвідношення доходів і витрат у розрізі видів продукції, підрозділів, проектів, прогнозувати показники фінансової діяльності підприємства, оцінювати його фінансовий стан. Тому використання бюджетного планування і контролю на підприємстві дозволяє підвищити ефективність внутрішньофірмового управління.

Протягом останніх років багато як українських, так і російських учених займалися дослідженням теоретико-методологічного забезпечення бюджетування, серед яких можна виділити І. Бланка, О. Кузьміна, Д. Марченко, О. Мельника, В. Панкова, В. Смачило, В. Хруцького, Ю. Шумило та ін.

Однак в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття бюджетування, бюджету, видів центрів фінансової відповідальності підприємства, технології впровадження бюджетування, обґрунтування якої є метою даної роботи.

© Миронова О. О., 2009



На основі узагальнення праць учених-економістів [1 – 4], можна зазначити, що бюджетування як управлінська технологія реалізується через певні послідовні функції: бюджетне планування, організація, мотивування, контроль, впровадження яких на підприємстві здійснюється через послідовні етапи, що наведено у таблиці.

Таблиця

Етапи технології бюджетування на підприємстві (їх кількість)

Автор \ Функція	О. Кузьмін [1]	С. Онищенко [2]	А.Сазанов [3]	В. Хруцький [4]
1. Планування	5	5	3	4
2. Організація	4	1	3	6
3. Мотивування	3	-	-	-
4. Контроль	7	1	1	-

У процесі впровадження технології бюджетування В. Хруцький пропонує 10 етапів, серед яких він приділяє значну увагу тільки процесам планування (4 етапи) та організації (6 етапів) і не розглядає контроль.

На думку А. Сазанова впровадження системи бюджетування і постановка бюджетних робіт складається з 7 етапів, серед яких 2 етапи присвячені плануванню, 3 – організації і 1 – етап контролю.

С. Онищенко виділяє 7 етапів, при цьому значну увагу приділяє організації, присвячуючи їй 5 етапів, 1 етап – організації та 1 – етап контролю.

Усі перелічені учені зовсім не розглядають мотивування.

Найбільш повне структурування етапів технології бюджетування наведено у працях у О. Кузьміна, при цьому він виділяє 19 етапів. Упровадження планування здійснюється за 5 етапів, організація – за 3 етапи, мотивування – за 3 етапи, і особлива увага приділяється контролю – 7 етапів.

Узагальнюючи праці учених-економістів [1 – 4], можна запропонувати таку послідовність впровадження технології бюджетування на підприємствах.

Планування:

визначити цілі, які ставляться при розробленні та реалізації бюджетів;

вибрати видів і структуру бюджетів організації;

сформувані систему інформаційного забезпечення планування;

вибрати методи бюджетного планування;

визначити методики врахування ризиків при розробленні бюджетів.

Організація:

встановити групи працівників та їх керівників (центрів відповідальності), відповідальних за розроблення, реалізацію, оцінку та аналіз бюджетів в організації, розподіл між ними функції, посадові повноваження, відповідальність щодо бюджетування;

визначити схему взаємодії та реалізації інформаційних потоків між різними підрозділами підприємства та відповідальними виконавцями;

встановити координуючий орган, за яким закріплюватимуться функції затвердження бюджетів, вирішення міжбюджетних конфліктів, консолідування бюджетних показників;

розробити схему документообігу в межах бюджетної системи.

Мотивація:

преміювати працівників за зменшення певних витрат чи втрат та реальне збільшення доходів у вигляді встановлення відсоткових ставок преміальних заохочень від суми економії чи зростання доходів;

стимулювати за виконання бюджетів шляхом розподілу частини запланованого прибутку на сплату премій за умови досягнення планових показників;

формувані збільшення фонду оплати праці центру відповідальності у розмірі досягнутої економії чи зростання доходів.

Контроль:

оцінити виконання планових бюджетних показників; виявлення відхилень фактичних показників від планових бюджетах;

виявити фактори та причини, що зумовили відхилення при реалізації планових бюджетів;

виявити неузгодженості між показниками різних бюджетів підприємства;

визначити нераціональне, нецільове та неефективне використання ресурсів підприємства;

виявити резерви зростання фінансових ресурсів; визначити ефективність бюджетних витрат та видатків;

оцінити фінансову стійкість підприємства на підставі звітних бюджетів.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Кузьмін О. Бюджетування в управлінні вітчизняними промисловими підприємствами // Податкове планування. – 2005. – №9. – С. 49 – 63. 2. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №6. – С. 42 – 51. 3. Сазанов А. А. Організація бюджетування на підприємстві // Финансовый менеджмент. – 2003. – №3. – С. 34 – 39. 4. Хруцький В. Бюджетирование: особенности национального формата // Менеджмент и менеджер. – 2005. – №1. – С. 12 – 16.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

Капитал предприятия, одна из важнейших в финансовом менеджменте экономических категорий, является экономической базой его создания и развития. Его экономическая сущность, по мнению автора, наилучшим образом сформулирована в работе И. Бланка. Он определяет его как накопленный запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, что привлекается его владельцами в экономический процесс и как инвестиционный ресурс, и как фактор производства с целью получения дохода. Он также акцентирует внимание на том обстоятельстве, что функционирование капитала в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с таким характеристиками как время, риск и ликвидность [1]. Две последние из этих характеристик зависят от структуры капитала.

Процесс формирования оптимальной структуры капитала сводится к выбору методов его оценки и механизмов управления составляющими его элементами. В специальной литературе находим различные точки зрения ученых о структуре капитала с выделением ряда классификационных признаков [2 – 4]. Наиболее полный набор этих признаков представлен в работе [5].

Первым и основным классификационным признаком капитала субъектов хозяйствования, по мнению большинства ученых, является его принадлежность предприятию: собственный или заемный. Очевидно, что и оценка его структуры с этих позиций приобретает первостепенное значение.

Классический подход к формированию структуры капитала основывается на парадигме, что целью управления структурой капитала является минимизация расходов по привлечению долгосрочных и краткосрочных источников финансирования при условии обеспечения максимальной рыночной стоимости средств, вложенных собственниками в деятельность предприятия. Поэтому проблема формирования рациональной структуры капитала предприятия сводится, прежде всего, к выбору наиболее дешевых источников финансирования его деятельности. Кроме того, как указывает О. Терещенко, на структуру капитала влияют и такие факторы, как сфера деятельности, в которой оно функционирует, форма организации бизнеса, объемы деятельности, особенности налогообложения прибыли, особенности законодательства о банкротстве и др. [6].

В этом же направлении провел исследование М. Серов, опросив финансовых и генеральных директоров реально действующих компаний о том, что является определяющим фактором, ориентирующим их на формирование структуры используемого ими капитала [7]. Они подтвердили вышеизложенное, указав на то обстоятельство, что многое зависит от отдельных факторов, и особенно, от таких конкретных обстоятельств, как макроэкономические индикаторы, цели и стратегия развития предприятия.

Как известно, существует две основные схемы финансирования простого и расширенного воспроизводства капитала предприятия: самофинансирование и смешанное финансирование. Система самофинансирования предполагает формирование капитала только за счет собственных средств, отвечающих организационно-правовой форме предприятия (акционерного, паевого, дополнительного капитала, резервных фондов, нераспределенной прибыли, целевых фондов и др.). Смешанное финансирование предполагает формирование капитала как за счет собственных, так и за счет заемных средств.

Таким образом, становится очевидной невозможность сформулировать однозначные рекомендации относительно выбора той или иной схемы финансирования деятельности предприятия. При рассмотрении каждой из них следует учитывать преимущества и недостатки каждого из источников финансирования, с учетом состояния внешней среды и внутренних возможностей. В связи с этим важно определить с системой критериев, с помощью которых финансовые менеджеры могут оценить преимущества и недостатки привлечения заемного и собственного капиталов.

О. Терещенко в работе [6] формулирует ряд критериев, влияющих на структуру капитала предприятий. Среди них можно выделить как объективные, так и субъективные факторы. К объективным относятся факторы, влияние на которые может оказать само предприятие. К ним относятся:

- обеспечение прибыли;
- ликвидность;
- уровень финансовой независимости;
- минимизация налогообложения;
- сума косвенных затрат, связанных с привлечением средств;
- максимизация стоимости капитала собственников.

Систему субъективных факторов формирует внешняя среда и к ним относятся, в частности, такие: условия, которые диктуют контрагенты-предприятия (договорные ограничения); условия, которые диктует банковская система.



Однако, в условиях серьезного, даже глобального экономического кризиса, который наблюдается в данное время как в мире в целом, так и в нашей стране, становится все более проблематичным привлечение заемного капитала в силу его удорожания. Поэтому наиболее важным ориентиром привлечения дополнительного капитала для воспроизводственных процессов предприятия является минимизация затрат на привлечение заемных ресурсов.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса финансовые менеджеры вынуждены больше внимания уделять собственному капиталу, как источнику выживания и развития. Однако, как показывают результаты исследования О. Музыченко, эффективность использования заемного капитала на преобладающем большинстве предприятий в Украине выше, чем эффективность использования собственного [8]. Поэтому, очевидно, что формирование оптимальной структуры капитала предприятия зависит от выбора между повышенным риском и рентабельностью собственного капитала [9].

Исследования, проведенные в Тернопольском национальном экономическом университете, позволили систематизировать внутренние причины экономического кризиса в Украине [10]. Среди них особенно выделяются:

- отсутствие реальных изменений в структурной перестройке экономики;
- приватизация без ориентации на инновации и оценку нематериальных активов;
- подчинение экономической политики интересам кланов и олигархических групп;
- ориентация монетарной политики на интересы крупных экспортеров;
- неадекватная и неконсолидированная позиция украинской власти;
- значительные налоговые льготы отдельным большим предприятиям и монополиям;
- возрастание дефицита платежного баланса;
- высокий уровень инфляции;
- режим фиксированного валютного курса;
- отрыв социальной политики от имеющихся возможностей экономики и подчинения ее политической конъюнктуре.

Анализ этих факторов свидетельствует, что кризис как в мировой, так и в национальной экономике будет иметь продолжительный характер, особенно учитывая отсутствие экономического и политического согласия по формированию комплексной антикризисной программы.

Таким образом, анализ сложившейся в нашей стране ситуации, позволяет утверждать, что в настоящее время в украинском бизнесе отсутствуют не только объективные предпосылки к использованию предприятиями заемных источников финансирования, но и реальные возможности их привлечения. При этом можно конкретизировать следующие основные проблемные в этом контексте позиции:

- проблематичность привлечения банковских кредитов в связи с ограниченностью денежных ресурсов у банков;
- слишком высокие процентные ставки (в среднем около 23 – 25% годовых по гривневым кредитам, хотя в начале года ставка составляла около 18 – 20%);
- несовершенное законодательство в вопросах гарантирования вкладов и регулирования кредитования;
- частое несоответствие рекламируемых условий кредитования реальным;
- общее недоверие отечественных предпринимателей к небанковским финансовым учреждениям (кредитные союзы, факторинговые и лизинговые компании и др.) в связи с низким уровнем развития рынка финансовых услуг;
- нестабильность банковской системы и высокая вероятность банкротства многих банков, особенно работающих с помощью только украинского капитала;
- отсутствие возможности использовать средства контрагентов (кредиторскую задолженность) в связи с нежеланием последних давать отсрочку по причине повышенного риска неплатежа.

Поскольку предприятие не могут повлиять на решение всех этих задач одновременно, их необходимо проранжировать и решать последовательно, ориентируясь на показатель бизнес-риска. В качестве методического обеспечения такой процедуры можно рекомендовать использование экспертных оценок с дальнейшей их обработкой методом анализа иерархий (метод Саати), что является предметом дальнейших исследований автора.

Научн. рук. Мартюшева Л. С.

Литература: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. – К.: Ника-Центр, 2001. – Т. 1. – 592 с.; Т. 2. – 512 с. 2. Воробьев Ю. Н. Финансовый капитал предприятий. – Симферополь: Таврия, 2002. – 363 с. 3. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива, 2003. – 652 с. 4. Терещенко О. О. Финансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с. 5. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с. 6. Терещенко О. О. Фінансування підприємств в Україні: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення // Економіка України. – 2002. – №1. 7. Серов М. Как оптимизировать структуру капитала // Генеральный Директор. – 2007. – №2. 8. Музыченко А. О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 6. 9. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с. 10. Юрий С. Время "Ч": радикальные экономические реформы / С. Юрий, В. Савельев // Зеркало недели. – 27 декабря – 16 января 2009. – №49 (728).

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Одним з напрямків управління фінансами підприємства є ефективне управління потоками його коштів. Без аналізу грошових потоків неможлива повна оцінка фінансового стану підприємства. Одним із завдань управління грошовими потоками є виявлення взаємозв'язку між потоками коштів і прибутком, тобто встановлення того, чи є отриманий прибуток результатом ефективних грошових потоків, чи це результат яких-небудь інших фактів.

У результаті проведених теоретичних досліджень встановлено, що термін "грошовий потік" впроваджено фінансовими аналітиками західних країн, які усвідомили необхідність об'єктивної "грошової" оцінки фінансових результатів діяльності підприємства. У зарубіжній теорії фінансового менеджменту під грошовим потоком часто розуміються чисті грошові надходження, тобто різниця між сукупним надходженням грошових потоків та їх витрачанням [1, с. 56].

Деякі теоретики фінансового менеджменту [2, с. 6] використовують термін "грошові потоки" для ідентифікації процесу руху грошових коштів, маючи на увазі реальні й очікувані надходження та видатки грошових коштів, або взагалі не визначають змістовне навантаження цього терміна, розглядаючи його в контексті аналізу руху грошових коштів.

М. Я. Коробов розглядає грошовий потік як "суму чистого прибутку підприємства, тобто прибутку, що залишається у його розпорядженні після сплати податків з нього, плюс сума амортизаційних відрахувань (на основні засоби і нематеріальні активи), які надходять підприємству у складі виручки від реалізації продукції" [3, с. 39].

І. О. Бланк визначає грошовий потік як "сукупність розподілених за окремими інтервалами періоду часу надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику та ліквідності" [4, с. 469].

Т. О. Фролова, С. Я. Салига і В. В. Бочаров при розгляді цього поняття враховують тільки "різницю між всіма отриманими і виплаченими підприємством коштами за визначений період часу" [5 – 7].

Узагальнюючи визначення, що наведені вище, грошовими потоками підприємства доцільно визнати систему розподілених в часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства.

Ефективне управління грошовими потоками підприємства є одним з напрямків управління його фінансами. Основоположні зв'язки руху грошових коштів з відтворювальними процесами визначають механізм формування грошових потоків підприємства, основу якого становить система циклів підприємства: операційного, інвестиційного, фінансового. Система вищезазначених циклів визначає внутрішній механізм формування грошових потоків. До того ж, невід'ємним елементом цього механізму є вплив факторів зовнішнього характеру, які вносять певні особливості у функціонування підприємства, й, зокрема, його грошові потоки.

Механізм формування грошових потоків – це сукупність елементів, що визначають процес генерування та витрачання грошових коштів підприємства, дослідження якого дозволяє формувати рішення з управління грошовими потоками для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому та досягнення ним стратегічних цілей [2, с. 20].

До структури цього механізму входять два елементи:

зовнішній, який є сукупністю факторів зовнішнього середовища, що впливають на формування грошових потоків;

внутрішній, який становить систему операційного, інвестиційного та фінансового циклів підприємства.

Взаємозв'язок зазначених елементів демонструє рис. 1 [2, с. 21].

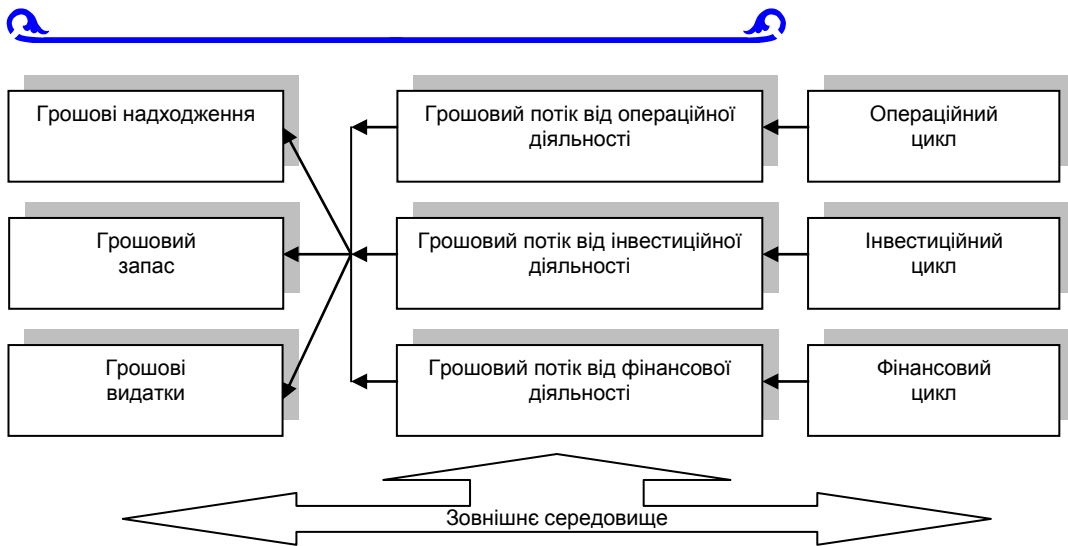


Рис. 1. Механізм формування грошових потоків підприємства

Зовнішнє середовище визначає загальну ситуацію, в якій функціонує підприємство, впливаючи на різноманітні аспекти діяльності підприємства, його відтворювальний процес в цілому, в тому числі й на механізм формування грошових потоків.

Зовнішнє середовище вносить певні корективи в механізм формування грошових потоків підприємства, але головною мірою він визначається системою циклів діяльності підприємства, тобто факторами внутрішнього характеру.

Внутрішній механізм формування грошових потоків визначається динамічною структурою кожного циклу діяльності та їх загальною композицією.

Домінуюче місце у функціонуванні підприємства, з точки зору участі у формуванні грошових потоків та прибутку, посідає операційна діяльність. Тому необхідною умовою дослідження механізму формування грошових потоків є вивчення, перш за все, операційного циклу. В основі формування грошових потоків, пов'язаних з операційною діяльністю, знаходиться операційний цикл підприємства, який автор розглядає не як часовий інтервал, а як динамічний процес, враховуючи процес погашення кредиторської заборгованості та затратний механізм підприємства. Процес виникнення грошових потоків, пов'язаних з операційною діяльністю, можна зобразити схемою (рис. 2).



Рис. 2. Стадії процесу формування грошових потоків

Структура операційного циклу, його динамічні властивості та політика фінансування поточних витрат визначають характер генерування та використання грошових коштів, інтенсивність і збалансованість цього процесу, його спроможність до саморозвитку чи необхідності використання зовнішніх джерел фінансування. Грошові потоки як інтегральне явище відображають усю сукупність процесів, що протікають на підприємстві. Тобто в основі їх формування, окрім операційної діяльності, зосереджені операції, пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю. Логіку участі даних процесів у формуванні грошових потоків можна описати таким чином.



На стадії здійснення інвестицій виникає вихідний грошовий потік, пов'язаний з початковим фінансуванням проекту безпосередньо у грошовій формі (купівля фіксованих активів, довгострокових цінних паперів, фінансування будівельних та інших робіт).

Таким видаткам може передувати поява вхідного грошового потоку від продажу фіксованих активів, або довгострокових фінансових вкладень, якщо це є засобом мобілізації фінансових ресурсів для реалізації інвестиційного проекту, а також незалежно від подальшої інвестиційної діяльності, якщо кошти необхідні для інших цілей підприємства. Інвестиція інколи не має "грошової" форми, але вона є також елементом механізму формування грошових потоків підприємства, оскільки будь-які вкладення в подальшому провокують появу додаткових надходжень та видатків коштів, тобто відображаються на стані грошових потоків. Характер цього впливу залежить від ефективності інвестиції.

Фінансові аспекти діяльності підприємства також супроводжуються рухом грошових коштів, проявом якого є вхідні й вихідні потоки внаслідок залучення та виплати кредитів, проведення операцій з власними акціями підприємства, виплати дивідендів.

Невід'ємною умовою функціонування підприємства та здійснення усіх видів діяльності в ринковій економіці є наявність фактора ризику [3]. Сукупність ризиків, притаманних певній сфері бізнесу, породжують можливість виникнення непередбачених грошових витрат або затримку очікуваних грошових надходжень. Тому даний фактор слід розглядати як невід'ємний елемент механізму формування грошових потоків підприємства.

Потреба у використанні грошових коштів формується під впливом багатьох факторів, які не завжди є керованими з боку підприємства. Грошові потоки, пов'язані з використанням грошових коштів, за розмірами та ритмічністю, як правило, не співпадають з процесами формування грошових коштів, оскільки це обумовлюється впливом факторів різної сукупності. Розбалансування грошового обороту, неплатоспроможність підприємства має суттєве, навіть катастрофічне значення для підприємства, створює загрозу виникнення ситуації банкрутства. Саме тому необхідне детальне вивчення факторів, що обумовлюють формування позитивного і від'ємного грошових потоків та їх аналіз при розробці політики управління грошовими потоками підприємства.

Урахування вказаних позицій буде сприяти більш ефективному управлінню коштами підприємства та дозволить збільшити їхні притоки та зменшити відтоки.

Наук. керівн. Калишенко В. О.

Література: 1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 456 с. 2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: Навч. посібн. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-економіч. ун-т, 2005. – 255 с. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібн. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с. 4. Бланк І. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с. 5. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с. 6. Фролова Т. О. Финансовый анализ: Навч.-метод. посібн. для самоост. вивч. практ. завд. – К.: Вид. Європ. ун-ту, 2005. – 253 с. 7. Салила С. Я. Финансовый анализ: Навч. посібн. / С. Я. Салила, Н. В. Дацій, С. О. Корецька, Н. В. Нестеренко, К. С. Салила. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с. 8. Бланк І. А. Энциклопедия финансового менеджера. Т. 4. – К.: Ника-Центр, 2003. – 246 с.

УДК 336.773

Романенко Л. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА МЕТОДИ ЙОГО ЗМЕНШЕННЯ ПРИ ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТУВАННЯ БАНКОМ НАСЕЛЕННЯ

Ризики банківської діяльності тісно пов'язані між собою і в більшості випадків одні види ризиків супроводжуються іншими. Ризик, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківської установи, – це кредитний ризик, тобто ризик втрати банком наданих кредитних ресурсів внаслідок неспроможності позичальника погасити кредитну заборгованість та сплатити про-

© Романенко Л. В., 2009



центи за користування кредитом. Кредитний ризик – найбільш значний фінансовий ризик у діяльності банку, оскільки основну частину активів банку становлять кредитні операції, а проценти, отримані від кредитної діяльності – складова доходів банку, тому постає питання щодо методів зменшення кредитних ризиків банків.

Як спосіб зменшення кредитних ризиків є дотримання принципів кредитування. Банківське кредитування здійснюється на умовах платності, терміновості, гарантованості поверненням, цільового і ефективного використання позичок на основі кредитної угоди [1].

Дослідженню проблем кредитних ризиків банків присвячені праці таких вітчизняних учених, як О. Олійник, Д. Соломченко, У. Владичин, О. Петрук [1 – 4] та ін. Науковці досліджують окремі питання стосовно сутності та місця кредитування населення в системі банківської діяльності і принципів та порядку кредитування. Основною проблемою останніх досліджень є забезпечення мінімізації кредитних ризиків банків з кредитування населення.

Метою статті є представлення теоретичних підходів та практичних рекомендацій щодо кредитних ризиків та методів їх зменшення при організації кредитування банком населення.

В останні роки в умовах збільшення доходів населення, підвищення його платоспроможного попиту діяльність банків стає дедалі більшою мірою соціально орієнтованою, спрямованою на надання послуг населенню, зокрема – надання їм кредитів. Завдяки зростанню довіри до банків населення поступово стає основним їх кредитором і позичальником. Частка кредитів, наданих населенню, у кредитному портфелі банків порівняно з 2000 роком збільшилася з 4,0 до 30,0%.

Кредити, надані фізичним особам, зростають випереджаючими темпами порівняно не лише з доходами та заробітною платою працівників, а й з темпами кредитування економіки. Якщо за останні три роки офіційні доходи населення та середньомісячна заробітна плата зросли в 1,7-1,8 раза, кредити в економіку – в 2,3 раза, то позички, надані населенню, – в 5,3 раза. За своєю величиною кредити, надані фізичним особам, нині становлять 84,5%, тоді як три роки поспіль цей показник тримався на рівні 35,4% [5].

Кредити населенню банки надають в межах визначених банківських продуктів за такими програмами: товари в розстрочку; житло в кредит; авто в кредит; кредит на нагальні споживчі цілі (навчання, лікування); ломбардний кредит; кредит за пластиковою картою та ін. [4].

Стрімке збільшення обсягів кредитування населення, яке обумовлене зростаючим попитом на такого виду кредити, супроводжується зростанням ризиків за зазначеними операціями і несе загрозу фінансовій стабільності банків.

За оцінками експертів, на сьогодні рівень неповернення коштів за споживчими кредитами становить 1 – 5% і в найближчі роки може збільшитися. Це свідчить про недостатню увагу банків до ризиків, на які вони наражаються у процесі кредитування населення, що, в свою чергу, створює підвищений ризик неповернення таких позичок [5].

Необхідно звертати увагу на дотримання принципів кредитування позичальника, таких, як поверненість, строковість, цілеспрямованість, забезпеченість і платність. Водночас науковці [1; 4] пропонують запровадити ще такі принципи банківського кредитування, як диференційованість та договірний характер (рис. 1).

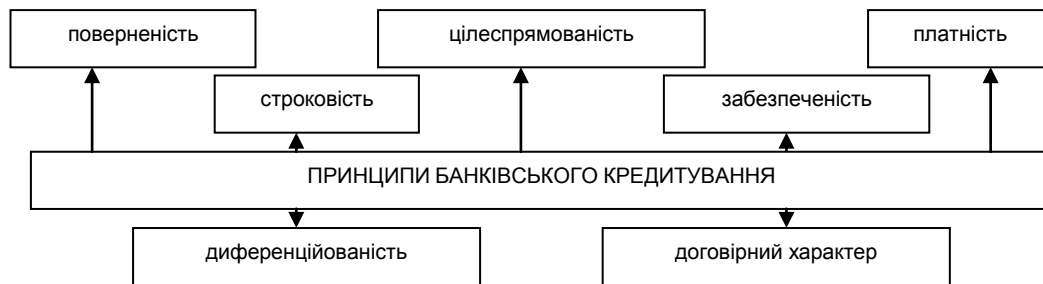


Рис. 1. Принципи банківського кредитування [1]

Принцип поверненості кредиту полягає у тому, що кредит – це капітал банку, який надається у тимчасове користування і підлягає обов'язковому поверненню позичальником.

Принцип строковості кредиту відображає необхідність повернення отриманого кредиту у визначений строк, обумовлений кредитною угодою.

Принцип цілеспрямованості, або цільового використання кредиту полягає в тому, що кредит має надаватися лише на визначені цілі, а саме на задоволення тимчасової потреби позичальника у додаткових коштах.

Принцип забезпеченості кредиту – це відповідність між вартістю майна, що є заставою кредиту, і заборгованістю за кредитом. Він має на меті захищати інтереси банку та не допускати збитків від неповернення боргу внаслідок неплатоспроможної позичальника.

Принцип платності виражає необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих від банку кредитних ресурсів, а й оплати права на їх використання.

Диференційованість кредиту – це принцип, що означає зважений підхід з боку банку до різних категорій потенційних позичальників [1].

Оскільки за кожною позичкою існує ризик неповернення боргу внаслідок непередбачених обставин, банк прагне надавати кредити найбільш надійним клієнтам. Однак він не повинен упускати можливості розвивати свої позикові операції і за рахунок надання позик, що пов'язані з підвищеним ризиком, бо вони приносять високий дохід. Ураховуючи обернено пропорційну діяльність

між рівнем ризику та прибутковістю позичкових операцій, банк повинен будувати свою кредитну політику так, щоб забезпечити баланс між ризикованістю та обережністю [1].

Д. Соломченко [3] запропонував такі способи (методи), що доцільно й необхідно застосувати з метою зниження ступеня кредитного ризику, які поділяють на зовнішні та внутрішні (рис. 2).

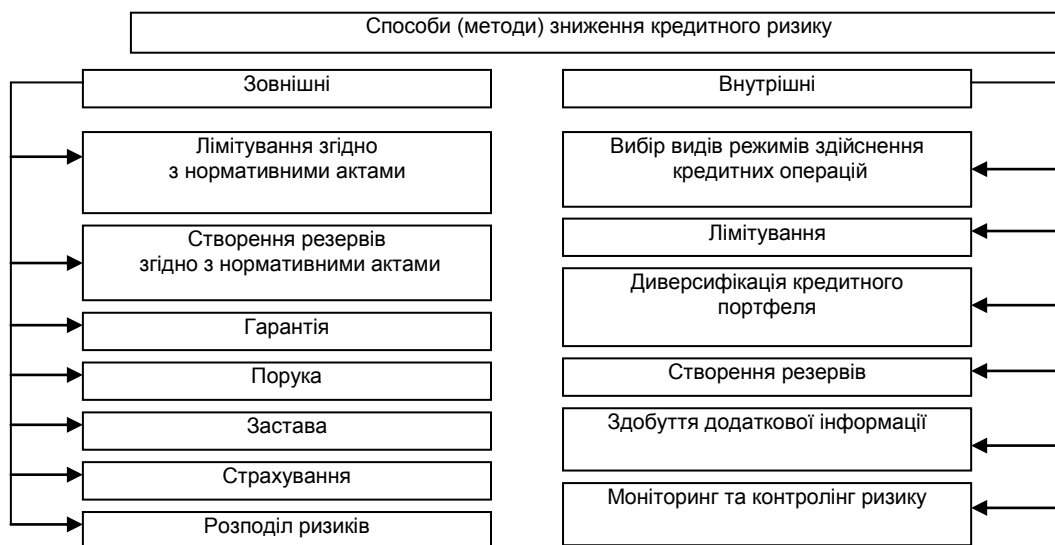


Рис. 2. Способи (методи) зниження кредитного ризику [3]

Гарантія – документоване поручительство за виконання певною особою грошових чи майнових зобов'язань або форма відповідальності за виконання прийнятих зобов'язань.

Порука – це угода, на підставі якої поручитель бере на себе зобов'язання перед банком-кредитором оплатити за необхідності кредитну заборгованість позичальника.

Застава – це вид операції, що забезпечує виконання зобов'язань повернення взятого кредиту.

Диверсифікація кредитного портфеля – надання кредитів широкому колу позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками, так і за умовами діяльності [3].

Для запобігання кредитному ризику банки України вживають такі заходи:

лімітування кредитів. Ліміти встановлює Національний банк України;

диверсифікація кредитних вкладень. Диверсифікація – обов'язковий захід захисту від ризику, який застосовується практично всіма банками України. Диверсифікація позичок, – це розподіл наданих кредитів між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами). Чим більша кількість позичальників отримує кредит, тим, за інших рівних умов, буде менший ступінь ризику неповернення боргу, оскільки вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж кількох;

попереднє вивчення й оцінка кредитоспроможності позичальника. Цей метод захисту від ризику є обов'язковим для всіх банків;

вимога достатньо якісного забезпечення кредиту. Українські банки охоче надають кредити під заставу нерухомості, обладнання, транспортних засобів, інших матеріальних цінностей;

оперативність у стягненні боргу;

страхування кредитних операцій. Внутрішнє страхування полягає в забезпеченні подолання негативних фінансових наслідків за рахунок резервування частини фінансових ресурсів. Зовнішнє страхування кредитних операцій в Україні нерозвинуте. Знизити небезпечність неповернення боргу від високо ризикових кредитних угод банки намагаються за рахунок зменшення суми кредиту та вимоги якіснішого забезпечення [6].

У Великій економічній енциклопедії запропоновані такі методи (способи) зниження кредитного ризику як лімітування, диверсифікація кредитних вкладень та вивчення платоспроможності позичальника [7].

Серед методів зниження кредитного ризику щодо позичальника у працях У. В. Владичина [1] виділені такі:

аналіз кредитоспроможності позичальника – визначення основних якісних та кількісних показників діяльності позичальника, виявлення можливості та джерел повернення основної суми боргу за кредитом та сплати процентів за користування ним;

оцінювання кредитного проекту – визначення реалістичності та окупності кредитного проекту, встановлення ступеня відповідності суми та строків кредиту меті заходу, що кредитується;

визначення оптимальних умов кредитування – здійснення банком структурування кредиту, тобто визначення основних параметрів кредитної угоди, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку;



документування кредитних операцій – підготовка та ретельна перевірка умов кредитного договору та договорів забезпечення, умови яких мають задовольняти як потреби клієнта, так і захищати інтереси банку;

контроль за наданим кредитом – постійне відстеження банківськими працівниками цільового використання кредиту та дотримання умов кредитної угоди позичальником для недопущення виникнення проблемної заборгованості за кредитною операцією;

контроль за джерелами погашення заборгованості – контроль з боку банку за станом рахунків клієнта, зміною грошових потоків, що може негативно вплинути на погашення позичальником основної суми боргу за кредитом та сплати процентів за користування ним [1].

Узагальнюючи запропоновані способи зниження кредитного ризику можна запропонувати такі:

дотримання правил та принципів кредитування населення;

створення резервів;

страхування кредитних операцій;

вивчення платоспроможності позичальника;

проведення в банку правильної ідентифікації та оцінювання кредитного ризику;

розробка та прийняття заходів щодо управління ризиками;

оцінювання результатів та контроль за рівнем кредитного ризику.

Отже, з метою зниження ризиків при кредитуванні банкам населення та взагалі необхідно забезпечити:

підвищення збалансованості за строками залучених депозитів і наданих кредитів фізичним особам у розрізі валют;

удосконалення методики оцінки платоспроможності позичальників — фізичних осіб;

стимулювання роботи банків із кредитними бюро, використання їх інформації у процесі оцінки ризиків за кредитними операціями;

надання бланкових кредитів лише тим фізичним особам, які мають позитивну кредитну історію.

Реалізація цих заходів допоможе зберегти стабільність банківської системи та сприятиме зниженню ризиків у процесі кредитування населення [5].

Для мінімізації ризиків неповернення банківських кредитів позичальниками банки повинні своєчасно відстежувати негативні зміни у діяльності позичальників та виявляти можливості виникнення проблемної заборгованості за кредитами.

Наук. керівн. Литовченко О. Ю.

Література: 1. Владичин У. В. Банківське кредитування: Навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. С. К. Реверчука. – К.: Атака, 2008. – 648 с. 2. Олійник О. Ефективність довгострокового кредитування населення та проблеми її зростання // Економіст. – 2007. – №12. – С. 48 – 51. 3. Соломченко Д. Оптимізація процесу банківського кредитування // Вісник. – 2005. – №1. – С. 58 – 60. 4. Петрук О. М. Банківська справа: Навч. посібн. / За ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с. 5. Підвищення ефективності управління ризиками в умовах активізації споживчого кредитування // Вісник НБУ. – 2007. – №10. – С. 7 – 10. 6. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: Навч. посібн. / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 463 с. 7. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с. 8. Порядок надання кредиту комерційним банком та контроль за його поверненням // Банківська справа. – 2008. – №8. – С. 24 – 29.

Самчук О. А.

УДК 336.777: 347.745

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОТИРІЧ ВЕКСЕЛЬНОГО ЗАКОНУ УКРАЇНИ ЩОДО ЖЕНЕВСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ ЗА ВЕКСЕЛЯМИ

Розширення вексельного обігу створює альтернативу банківському кредитуванню, що в умовах дефіциту обігових коштів у підприємницьких структурах може впливати на зниження банківських ставок та може бути використано як додаткове джерело коштів для інвестування капіталу.

© Самчук О. А., 2009

Законодавство України про обіг векселів складається із Женевської конвенції 1930 року [1], якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі. Прийняття Верховною Радою України Закону "Про обіг векселів в Україні" від 5 квітня 2001 р. № 2374-III [2], який набув чинності з 4 травня 2001 р., ознаменувало собою новий (сучасний) етап розвитку правового регулювання вексельного обігу в Україні.

Правильно організований вексельний обіг дозволяє гарантувати повноту і своєчасність оплати зобов'язань, встановлює правову взаємозалежність покупця і продавця продукції та передбачає їх взаємоконтроль, а також цивілізоване вирішення спорів в разі невиконання зобов'язань.

Проблемою вирішення протиріч та вдосконалення механізму вексельного обігу займалися вчені-економісти О. Дмитренко, А. Ємельянов, О. Рябіка, І. Тарасенко, Н. Фещенко [3 – 7]. Проте в нинішніх економічних умовах функціонування векселів як ніколи необхідно для розвитку та вдосконалення відносин між європейськими країнами. Приєднання України до Женевської конвенції та прийняття свого національного Закону "Про обіг векселів в Україні", не стало поштовхом для покращення та врегулювання на законодавчому рівні відносин між суб'єктами (векселедавцем та векселеотримувачем). І вже після вступу до СОТ аспект вексельних економічних відносин може й повинен відбутися для задоволення потреб як підприємств (наприклад, які потрібно використовувати бланки, які реквізити слід заповнювати у векселі тощо), так і держави (у разі проведення міжнародних розрахунків), що й обумовлює актуальність обраної теми.

Мета даної роботи полягає в дослідженні міжнародних та українських нормативних актів вексельного обігу в ринкових умовах.

Для досягнення зазначеної мети у роботі були поставлені такі завдання:

узагальнити теоретичні основи вексельного обігу та уточнити сутність, місце і значення векселя в системі безготівкових платежів;

вирішити проблемні питання щодо застосування векселя в Україні.

Об'єктом дослідження є фінансові відносини суб'єктів вексельного обігу при використанні безготівкових розрахунків.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти вексельного обігу як засобу безготівкових розрахунків.

Теоретичною і методологічною основами роботи є фундаментальні дослідження українських та зарубіжних вчених щодо формування й функціонування векселів у національних і міжнародних розрахунках.

Практикою вексельного обігу виявлено низку вад Закону [2], які потребують термінового вдосконалення, оскільки тягнуть за собою дуже серйозні проблеми, зокрема такі, що пов'язані з судовим розглядом вексельних спорів. З іншого боку, введення цього закону потребує внесення відповідних змін до деяких законодавчих і нормативних актів, що регулюють вексельний обіг в Україні.

Фактично проблема полягає в тому, що, по-перше, у Законі [2] вимога товарності стосується тільки моменту видання векселя і не поширюється на його обіг; по-друге, вексель – це строго формальний документ і може бути визнаний недійсним лише за наявності дефекту форми, а не відсутності умови товарності; по-третє, у випадках порушення умов товарності векселя під час його видання ст. 4 (абз. 4) [2] передбачено відповідальність згідно із законом для особи, винної в цьому порушенні.

Головним аргументом Національного банку України щодо вилучення з обігу фінансових векселів був їх вплив на монетарну політику держави. Але тут треба чітко визначити саме негативні моменти цього впливу. На погляд автора, головним негативним моментом є не наявність в обігу фінансових векселів, а їх неконтрольовані обсяги, тому що моніторинг вексельного обігу та фінансових векселів в Україні відсутній.

Однак, слід звернути увагу на те, що вимога ст. 4 Закону України "Про обіг векселів в Україні" щодо відповідності суми заборгованості трасата на момент видання векселя перед особами, з якими він не зв'язаний договірними відносинами, є абсурдною і не може бути реалізована на практиці. Більш того, векселедавець не може знати, кому вексель у подальшому може бути переданий. Погоджуючись з А. Ємельяновим [4], цю норму слід вилучити з чинного закону. Тим більше не можна застосовувати штрафних санкцій до осіб, які не здатні виконати цю норму. Під дію цих санкцій можуть потрапляти практично всі векселедавці, а за значних сум векселів такі "порушення" можуть трактуватись як "в особливо значних розмірах" з усіма можливими наслідками.

Ще однією проблемою, пов'язаною зі ст. 5 Закону [2], є невизначеність порядку розповсюдження бланків векселів. Таку функцію нині виконує Національний банк України, але вже є судовий позов щодо перевищення ним повноважень у зв'язку з розповсюдженням бланків векселів через мережу регіональних відділень НБУ. На погляд автора, за відсутності системи моніторингу вексельного обігу в Україні, така система розповсюдження вексельних бланків дозволяє хоча б опосередковано оцінювати обсяги векселів, що перебувають в обігу. Тому автор вважає за потрібне надати у ст. 5 Закону повноваження НБУ за погодженням із Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку щодо визначення порядку розповсюдження вексельних бланків.



Звернімо увагу на те, що, підписуючи вексель, особа несе відповідальність за ст. 8 УВЗ [1], тобто підписання векселів без відповідних повноважень тягне за собою відповідальність цієї особи за векселем особисто на суму перевищення повноважень.

Згідно зі ст. 8 УВЗ виникає декілька проблем:

по-перше, у вексельному праві існує декілька видів протестів, і лише два з них пов'язані з можливістю втрати вексельної суми: відмова у неакцепті й відмова у платежі, після яких необхідно здійснити протест для реалізації права на регрес для стягнення за векселем. У всіх інших випадках не можна допускати вчинення на векселі виконавчого напису, оскільки це порушує права платника за векселем;

по-друге, саме формулювання має неоднозначне тлумачення: чи мається на увазі, що опротестований нотаріусом вексель є виконавчим документом (напис про протест – це виконавчий напис), чи на опротестованому векселі необхідно вчинити виконавчий напис;

по-третє, на кого має бути вчинений виконавчий напис? Чи то має бути акцептант переказного векселя? А якщо він не має заборгованості перед векселедавцем?

Отже, на думку О. Рябіка [5], з якою автор повністю погоджується, ст. 8 потребує доопрацювання і може бути викладена, наприклад, у такій редакції:

"За заявою векселедержателя на векселі, за яким вчинено протест в неплатежі або у неакцепті, нотаріус учиняє виконавчий напис, у якому за вибором векселедержателя боржником визначається особа, що зобов'язана перед ним згідно із законодавством України про обіг векселів". Вчинення виконавчого напису на опротестованих в неплатежі (неакцепті) векселях провадиться в межах строків, передбачених статтею 70 Уніфікованого закону [1]".

Крім того, доцільно нагадати, що згідно з УВЗ, запропонованим Женевською конвенцією, вирішення спірних питань за векселями має здійснюватись у судовому порядку.

Порядок установлення права власності на втрачений вексель для здійснення платежу за втраченим векселем, зазначений у ст. 11 Закону [2], досі не визначено законодавством. Тому для приведення чинного законодавства у відповідність до Закону України "Про обіг векселів в Україні" необхідно такий порядок визначити.

Аналіз чинного законодавства дозволяє зробити такі висновки:

виписувати вексельні бланки згідно з реквізитами Женевської угоди;

обмеження за суб'єктом складом (тільки юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності України), підставами видачі (тільки для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи й надані послуги), а також норми про порядок вказівки суми платежу за векселем (обов'язкове заповнення й цифрами, і прописом), підписання векселя, про сплату державного мита, заборони виготовлення вексельних бланків безпосередньо підприємствами й банками, придбанні вексельних бланків винятково в установах банків й інші діють тільки в тих випадках, коли суб'єкт господарювання вирішив оформити своє вексельне зобов'язання на бланку;

не може бути визнаний не векселем документ, складений відповідно до вимог УВЗ (оформлений не на бланку встановленого зразка).

Отже, незважаючи на те, що формально реквізит вексельної мітки у вексельному бланку не відповідає вимогам, пропонованим до неї пунктом 1 статті 75 УВЗ, варто погодитися з такою думкою: документ робить переказним або простим векселем не назва "вексель" або "переказний вексель", а, по суті, слово "вексель", включене безпосередньо в текст документа й виражене тією мовою, якою цей документ складений. У бланках встановленого зразка ця вимога виконується, а отже, підстав для підняття питання про дефект реквізиту вексельної мітки, на погляд автора, не бачається.

Таким чином, у результаті дослідження було виявлено, що для покращення та удосконалення безготівкових розрахунків в Україні, підприємствам усіх форм власності слід використовувати в обігу векселя різних форм відповідно до вимог Женевської конвенції.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Закон України "Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі" №826-XIV від 6.07.1999 року // <http://www.rada.gov.ua>. 2. Закон України "Про обіг векселів в Україні" від №2374-III 25.04.2001 р. // <http://www.rada.gov.ua>. 3. Дмитренко О. Правова природа безготівкового розрахунку // Підприємство, господарство і право. – 2006. – №9. – С. 92 – 95. 4. Смельянов А. Шляхи вдосконалення вексельного законодавства України // Право України. – 2008. – №3. – С. 52 – 56. 5. Рябіка О. Вексель як фінансовий інструмент // Фінансовий ринок України. – 2008. – №5. – С. 12 – 16. 6. Тарасенко І. Об'язальності використання вексельних бланків і о многом другом // Бухгалтерия. – 2001. – №7(422). – С. 79 – 83. 7. Фещенко Н. М. Вексельний обіг в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення // Економіка, фінанси і право. – 2007. – №3. – С. 22 – 25.

СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ГРАДАЦІЙ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розвитку кризових явищ в економіці, що характеризуються значним коливанням факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ функціонування підприємств, зростання рівня загроз їх фінансовим інтересам з боку окремих суб'єктів господарювання, підвищенням рівня фінансових ризиків, однією з актуальних проблем сьогодення є забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Поняття "фінансова безпека" як самостійний об'єкт управління відносно нове, введене у науковий обіг тільки в останньому десятиріччі. Воно комплексно і достатньо детально розглядається сучасними дослідниками на макрорівні в системі більш загальних категорій – "національна безпека" або "економічна безпека держави". На рівні господарчих суб'єктів комплексне дослідження суті поняття "фінансова безпека" як самостійного об'єкта управління в сучасній літературі знаходиться на стадії розвитку та ідентифікується звичайно лише як один з елементів економічної безпеки [1 – 3].

Таким чином, виділимо визначення поняття "фінансова безпека підприємства" – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах [4].

На погляд автора, для підприємств, працюючих в умовах конкуренції, доцільно виділити рівні фінансової безпеки підприємства і дати їх інтерпретацію з точки зору глобального інтересу підприємства – збереження його ринкової позиції. Виділення рівнів фінансової безпеки підприємства і їх інтерпретація залежать від інтенсивності конкуренції в галузі, де діє підприємство. Таке твердження базується на основі висновку: чим нижчий рівень конкуренції на ринку чи галузі, тим вищий рівень фінансової безпеки підприємства і, навпаки, чим вищий рівень конкуренції, тим нижчий рівень фінансової безпеки підприємства, оскільки для його підтримки необхідні значні інвестиції.

Управління фінансовою безпекою передбачає постійний моніторинг рівня фінансової безпеки як у цілому по підприємству, так і за її функціональними складовими. Кількісна оцінка останніх має на увазі вирішення таких завдань, як:

- вибір системи показників оцінки сфер життєдіяльності підприємства;
- формування граничних значень показників у рамках окремих стадій життєвого циклу підприємства;
- формування комплексної оцінки рівня фінансової безпеки;
- шкалування комплексної оцінки рівня фінансової безпеки.

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що існують визначені розбіжності у поглядах авторів методик оцінки рівня фінансової безпеки, пов'язаних як з вибором оціночних критеріїв, так й з застосуванням різних процедур згортки інформаційного простору ознак і виділенням режимів фінансової безпеки підприємства.

Так, у роботі [5] пропонується методика оцінки рівня фінансової безпеки підприємства за допомогою інтегрального показника (I), що визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n \lambda_i \cdot R_i,$$

де λ_i – коефіцієнт, що відображає значущість функціональної складової;

R_i – величина частинного критерію за i-ю функціональною складовою;

n – кількість функціональних складових фінансової безпеки підприємства.

Значення окремих функціональних критеріїв визначаються на основі співвідношення можливої величини збитку підприємства і суми витрат на реалізацію заходів, пов'язаних з попередженням цього збитку:

$$R_i = \frac{CЗ_i}{З_i},$$

де $CЗ_i$ – сукупний збиток за і-ю функціональною складовою ФБП;
 $З_i$ – сумарні витрати на реалізацію заходів щодо попередження збитку за і-ю функціональною складовою ФБП.

Розглянутий вище критерій може використовуватися тільки у випадку наявності кількісних оцінок збитку, пов'язаного з впливом загроз, а також величини витрат, необхідних для їх усунення.

Наведена методика має певні недоліки, пов'язані з невідомим розподілом пріоритетів функціональних складових ФБП для різних суб'єктів господарювання, відсутністю рангової шкали загальних і частинних критеріїв.

Для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства ($P_{еб}$) використовують таку функціональну залежність [6]:

$$P_{еб} = a_1 f(x_1) + a_2 f(x_2) + \dots + a_n f(x_n),$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – показники діяльності підприємства;
 $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – локальні функції залежності рівня фінансової безпеки від відповідних показників діяльності підприємства;
 a_1, a_2, \dots, a_n – коефіцієнти, що відображують значущість кожного показника для забезпечення ФБП.

Поряд з безсумнівними перевагами, пов'язаними з простотою інтерпретації отриманих результатів, дана методика має низку недоліків. Так, наприклад, відсутні будь-які рекомендації щодо формування системи оціночних показників; не визначені види локальних функцій; для оцінки загального рівня фінансової безпеки використовується лінійна модель, що не завжди адекватно описує динаміку аналізованих процесів.

У [7] пропонується проводити узагальнюючу оцінку фінансової безпеки підприємства на підставі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень індикаторів. При цьому експрес-оцінка рівня фінансової безпеки проводиться на основі графічного аналізу, що дозволяє виділити зону нормального рівня безпеки, зону критичного рівня, передкризову зону. Як індикатори рівня безпеки підприємства можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормативних (граничних) значень вихідних показників. Нормування проводиться щодо значення показника:

$$X_i = \left(\frac{P_{i\phi}}{P_{in}} \right)^b,$$

де $P_{i\phi}, P_{in}$ – відповідно фактичні і нормативні значення і-го показника;
 b – показник ступеня (для показника типу "мінімум" дорівнює 1, для показника типу "максимум" дорівнює -1).

Критичні значення вихідних показників визначаються виходячи з умови мінімально припустимого рівня безпеки, подолання якого означало б перехід підприємства у фінансово-небезпечну зону.

Графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю і характеризує не тільки поточний стан підприємства, але і той стан безпеки, до якого варто прагнути. Цей підхід дає можливість провести аналіз різnorodних факторів, що визначають стан підприємства і тенденції його розвитку. Відповідно до фактичних значень показників і величини їх відхилення від граничних значень стан підприємства можна характеризувати як:

- нормальний, коли індикатори ФБП знаходяться в межах граничних значень;
- передкризовий, коли перевищуються граничні значення хоча б одного з індикаторів;
- кризовий, коли спостерігається бар'єрне значення більшості основних індикаторів;
- критичний, коли порушуються всі бар'єри – як основні, так і другорядні.

Дана методика, поряд із низкою переваг, пов'язаних з можливістю діагностики окремих сфер діяльності підприємства, не дає будь-яких рекомендацій, пов'язаних із вибором оцінних коефіцієнтів, а також формуванням нормативних діапазонів показників фінансової безпеки.

У [8] для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства пропонується використовувати співвідношення величини бруто-інвестицій підприємства і величини ресурсів, необхідних для інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку:

$$P_{еб} = \frac{B^t}{I_{еб}^t},$$

де B^t – бруто-інвестиції підприємства в році t ;
 $I_{еб}^t$ – інвестиції підприємства в році t , необхідні для забезпечення його фінансової безпеки.

Чим ближче величина співвідношення до і, тим вище рівень фінансової безпеки підприємства. При цьому оцінка рівня фінансової безпеки припускає не тільки розрахунок кількісного показника, але і його якісну інтерпретацію.

У роботі [9] виділено такі види рівнів фінансової безпеки підприємства: підтримуючий, мінімальний, дуже низький, низький, середній, високий і дуже високий. Кількісна оцінка кожного виду рівнів фінансової безпеки підприємства і їх характеристика з позиції збереження глобального інтересу підприємства – збереження ринкової позиції – наведені в таблиці.

Таблиця

Характеристика рівнів фінансової безпеки підприємства, діючого в умовах конкуренції

Рівень фінансової безпеки	Показник рівня фінансової безпеки	Характеристика стану підприємства на момент оцінки фінансової безпеки
Підтримуючий	До 0,05	Нестійкість фінансової безпеки. Підприємство знаходиться на межі фінансової безпеки, оскільки при незначному зменшенні прибутку може її втратити
Мінімальний	0,06 – 0,10	Підприємство знаходиться в фінансовій безпеці і здатне найближчі рік-два її підтримувати
Дуже низький	0,11 – 0,19	Обсяг інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючу ринкову позицію в поточному періоді, ставить під загрозу її в найближчій перспективі
Низький	0,2 – 0,29	Об'єм інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючу ринкову позицію в поточному періоді і в найближчій перспективі
Середній	0,3 – 0,49	Об'єм інвестиційної підтримки умов, що забезпечують фінансову безпеку підприємств, дозволяє зберегти займаючу ринкову позицію в поточному періоді і в середній (два – чотири роки) перспективі, а також заложити фундамент формування конкурентних переваг
Високий	0,5 – 0,7	Інвестиційна підтримка умов, обумовлюючих фінансову безпеку підприємства, здійснюється з урахуванням основних потреб ринку, що дозволяє зберегти стратегічні позиції підприємства на ринку, мати суттєві конкурентні переваги
Дуже високий	Понад 0,7	Інвестиційна підтримка умов, обумовлюючих фінансову безпеку підприємства, здійснюється з урахуванням практично всіх потреб ринку, що дозволяє підприємству мати суттєві конкурентні переваги стратегічного характеру і стати лідером ринку (чи галузі)

Таким чином, як градації оцінки пропонується виділити рівні фінансової безпеки, що надасть можливість більш конкретно і адекватно оцінити стан фінансової безпеки підприємства та використовувати відповідні методи її оцінки.

Наук. керієн. Берест М. М.

Література: 1. Александров І. А. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия / І. А. Александров, О. А. Орлова, А. В. Половян // ДонНТУ. – 2001. – С. 12 – 19. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Горячева К. С. Финансовая безопасность предприятия. Суть и место в системе экономической безопасности // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65 – 67. 4. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 143 – 153. 5. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с. 6. Коженівські Л. Управління безпекою // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1. – С. 147 – 154. 7. Финансовая безопасность Украины: суть и направления обеспечения: Монография. / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с. 8. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм ее обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с. 9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / За заг. ред. Гейця В. М. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Ризик – невід’ємна складова частина фінансово-економічної діяльності підприємства. Він породжується невизначеністю, відсутністю достатньо повної інформації про подію чи явище, та неможливістю прогнозувати розвиток подій. Ризик виникає тоді, коли рішення вибирається з декількох можливих варіантів і немає впевненості, що воно найефективніше. Можна приймати рішення та запроваджувати дії, направлені на зменшення ризику але позбутися його неможливо. Ситуації, коли відсутній ризик в економіці майже не зустрічаються. Більшість ситуацій, яким притаманний ризик, є дуже важко прогнозованими та контрольованими, тому усунути ризик повністю майже неможливо. Це є причиною того, що навіть ідеальні з першого погляду рішення призводять до збитків. Водночас ризик слід розглядати як невід’ємний елемент процесу існування організації на ринку. Проблеми ризику мають розглядатися й враховуватися як при розробленні стратегії, так і у процесі виконання оперативних завдань. Усе це обумовлює актуальність дослідження ризику як економічної категорії та існуючих методів його оцінки.

Фінансовий ризик є однією з найбільш складних категорій, існування якої пов’язане зі здійсненням господарської діяльності. У роботі [1] представлено такі його характеристики:

1. Економічна природа. Фінансовий ризик проявляється у сфері економічної діяльності підприємства, прямо пов’язаний з формуванням його прибутку і характеризується можливими економічними його збитками у процесі здійснення фінансової діяльності. З урахуванням перелічених економічних форм свого прояву фінансовий ризик характеризується як категорія економічна, що займає визначене місце у системі економічних категорій, пов’язаних із здійсненням господарської діяльності.

2. Об’єктивність прояву. Фінансовий ризик є об’єктивним явищем у функціонуванні будь-якого підприємства. Він супроводжує майже всі види фінансових операцій і усі напрямки його фінансової діяльності.

3. Імовірність реалізації. Проявляється в тому, що ризикова подія може як відбутися, так і не відбутися у процесі здійснення фінансової діяльності підприємства.

4. Невизначеність наслідків. Фінансовий ризик може супроводжуватись як суттєвими фінансовими втратами для підприємства, так і формуванням додаткових його доходів.

5. Очікувані несприятливі наслідки. Це пов’язано з тим, що ряд негативних наслідків фінансового ризику визначають втрату не лише доходу, а й капіталу підприємства, що приводить його до банкрутства (тобто до неминучих негативних наслідків для його діяльності).

6. Суб’єктивність оцінки. Рівень ризику носить суб’єктивний характер. Ця суб’єктивність, тобто нерівнозначність оцінки даного об’єктивного явища, визначається різним рівнем повноти і достовірності інформаційної бази, кваліфікації фінансових менеджерів, їх досвіду у сфері ризик-менеджменту та іншими факторами.

7. Варіабельність рівня. Перш за все, фінансовий ризик змінюється в часі, тобто залежить від тривалості здійснення фінансової операції, оскільки фактор часу безпосередньо впливає на його рівень.

Таким чином, розглянуті характеристики дозволяють таким чином сформулювати його зміст поняття "фінансовий ризик": імовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу підприємства у ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Як свідчать сучасні дослідження і спостереження [2], проблема ризику набуває дедалі більшого суспільного значення, оскільки ризик сприймається вже на рівні образотворчих чинників сучасного і особливо майбутнього суспільства.

Фінансовий ризик за своєю природою передбачає невизначеність, тому його оцінка не може бути ідеальною. Будь-який метод оцінки ризику має на меті максимальне наближення до реального результату, але не дає змоги зовсім уникнути помилок. Розглянемо існуючі методи оцінки фінансових ризиків. Так, найбільш відомим та використовуваним дослідниками ризиків є поділ методів їх оцінки на 2 групи:

- кількісні методи;
- якісні методи.

Кількісні методи оцінки ризиків надають можливість оцінити ризики кількісно. Основними параметрами такої оцінки є визначення імовірності виникнення втрат та їх розмір. Аналіз літературних джерел [2 – 6] дав змогу виділити переваги та недоліки кількісних методів (таблиця).

Переваги та недоліки кількісних методів оцінки ризику

№ з/п	Методи	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
1. Методи теорії математичних ігор			
1.1	Теорія ігор	Застосовується у процесі боротьби фірм за ринки в умовах олігополії, при плануванні рекламних кампаній, при формування цін на конкурентних ринках, у біржовій грі; використовується при вирішенні питань централізації управління виробництвом, оптимізації планування за кількома показниками	Використання методу на практиці потребує наявності значної кількості достовірної інформації щодо конкурента, підрозділів, обсягу коштів для збору й зберігання в таємниці такої інформації та наявності глибоких знань економічної математики, спеціального програмного забезпечення
2. Статистичні методи			
2.1	Метод статистичного моделювання	Графічний спосіб статистичного методу. Перевагою статистичного методу з побудовою областей визначення ризику є те, що розрахунок рівня ризику ведеться за графіком, який є досить простим у побудові	Побудова графіка потребує значного обсягу інформації, що значно ускладнює побудову графічної моделі та є суттєвим недоліком моделі
2.2	Метод Монте-Карло	Первагою цього методу є можливість аналізувати та оцінювати різні сценарії реалізації проекту та враховувати різні фактори ризику всередині одного проекту	Однак для різних типів проектів слід враховувати безліч різних факторів
2.3	Метод використання аналогів	Головною перевагою методу є можливість використання попереднього досвіду роботи за відсутності чіткої бази порівняння, що не відповідає сучасним вимогам	Основним недоліком цього методу є те, що для більшості негативних наслідків у минулому характерні певні особливості, тому підготувати реалістичні сценарії реалізації проекту складно, тобто ігнорування фактора постійного розвитку будь-якої діяльності
2.4	Аналітичний метод	Перевага аналітичного методу полягає в об'єднанні за факторним аналізом параметрів, які впливають на ризик і виявлення шляхів зниження ступеня ризику. Цей метод доцільно застосовувати при аналізі інвестиційних проектів	Недоліком є обмеженість параметрів і необхідність використання інших методів оцінки ризику для кількісного визначення шляхів зменшення ризику

1	2	3	4
3. Методи математичного програмування			
3.1	Методи математичного програмування	Математичне програмування можна застосовувати на будь-якому підприємстві при розв'язанні таких завдань, як вибір оптимального асортименту виробничої програми, закріплення за постачальниками, складання портфеля цінних паперів, вкладання інвестицій в оптимальний проект, маршрутизація	Недоліком використання методів математичного програмування є значна розрізненість завдань і потреба у великій кількості розрахунків

До якісних методів оцінки ризиків, у першу чергу, відносяться евристичні методи та моделі, а також експертні методи.

Історично першим виник метод експертної оцінки ризику. Він має ту істотну перевагу над іншими методами, що експертна оцінка може використовуватися в умовах дефіциту і навіть браку інформації. Головна умова досконалої експертної оцінки – виключення взаємного впливу експертів один на одного (так звана дельфійська процедура) [4]. Легкість експертної оцінки і недостатність інформації про оцінювані процеси сприяли появі в Україні величезної кількості фахівців і спеціалізованих видань, які пропонують розроблені ними прогнози. Далеко не завжди це робиться на достатньо професійному рівні. Необхідно розуміти, що будь-яка, навіть і непрофесійна, оцінка, особливо якщо вона повторюється засобами масової інформації, формує у населення певні сподівання і відповідно впливає на поведінку суб'єктів ринку, а це може привести до негативних наслідків.

Найпопулярніший метод експертної оцінки ризику ґрунтується на ідеї обговорення проблеми кількома особами, які вважаються спеціалістами у цьому питанні. Проблема, яка виникає при цьому, полягає в тому, що в результаті прийняття рішення ймовірність правильної оцінки знижується. Парадоксальність цього явища впливає з самого процесу обговорення. У переважній більшості випадків погляд експертів-аналітиків відрізняється від погляду практиків. Ця розбіжність може бути формалізована через так званий коефіцієнт розбіжності. Задавши цьому коефіцієнту декілька практичних значень, можна одержати ряд можливих ймовірностей розробки точної оцінки. Загалом спостереження за процесом експертної оцінки економічних явищ, дають змогу зробити такі висновки:

експертна оцінка та експертний прогноз у будь-якій галузі – особлива сфера людської діяльності, яка вимагає використання спеціальних методів;

експертний метод оцінки економічних явищ і процесів так чи інакше пов'язаний з усередненням думок фахівців;

метод експертної оцінки спрацьовує тільки на стадіях еволюції системи. Ефект коефіцієнта розбіжностей особливо сильно проявляється у переломні моменти розвитку: відкидаються "зростаючі" елементи, у тому числі нереальні, з точки зору здорового глузду, на поточний час ціни фінансових інструментів;

найсуттєвіша причина неточності експертних оцінок полягає у системному характері явищ, які відбуваються у світі (у тому числі динаміки фінансових ринків). Експерти, які є фахівцями у вузькій галузі, висловлюються з точки зору ймовірного підходу, що побудований на принципі незалежності подій. Системний підхід враховує взаємодію елементів системи.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити такі висновки. Кількісні методи оцінки ризиків дозволяють отримати формалізований результат, який кількісно визначає параметри можливих ризиків, але в той же час їх використання потребує значного обсягу статистичної інформації, тоді як якісні методи оцінки доцільно використовувати при високому рівні невизначеності ситуації, в якій можливе виникнення ризику. Загалом вибір методів оцінки ризику повинен бути адекватним економічній ситуації, що склалася у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування господарюючих суб'єктів.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с. 2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с. 3. Внукова Н. М. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 15 – 21. 4. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лелейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – 2-ге вид., доправ. і доп. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2005. – 664 с. 5. Клебанова Т. С. Теория экономического риска / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева. – Харьков: Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. – 156 с. 6. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою. Монографія / За заг. ред. канд. екон. наук, доцента В. О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с. 7. Ивин Л. Н. Введение в финансовый менеджмент / Л. Н. Ивин, А. С. Иванюков. – К.: ИСИО, 1994. – 133 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "МІСЦЕВИЙ БЮДЖЕТ"

Місцеві бюджети України пройшли тривалий шлях реформування. Однак, здійснені заходи не забезпечили місцеві органи влади достатнім обсягом фінансових ресурсів для соціальних і структурних перетворень. Євроінтеграція України передбачає наближення до європейських стандартів бюджетної забезпеченості, чому має сприяти удосконалення формування та використання коштів місцевих бюджетів, у тому числі й на активізацію інвестиційної діяльності в регіонах.

На сьогодні, проблема формування та виконання місцевих бюджетів є однією з найважливіших у фінансовій політиці України. Невиконання місцевими органами влади планів відрахувань до державного бюджету створює загрозу як власне фінансовій стабілізації, так і проведенню структурних реформ. Нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівні економічного розвитку регіонів і умовах життя в них потенційно ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності. Тягар проблем, які нагромадилися, негативно позначаються на розвитку регіонів.

Зростання ролі місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП є свідченням посилення органів місцевого самоврядування на розвиток економічних і соціальних процесів у регіонах і у державі в цілому. Мобілізація та використання коштів місцевих бюджетів пов'язані з інтересами різних соціальних груп населення, підприємницьких структур різних форм власності, що зумовлює встановлення місцевих фінансів як важливого важеля, фінансового інструмента для регулювання господарського та соціального життя регіонів [1].

Проблематика місцевих бюджетів займає важливе місце в дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких є: Н. А. Ширкевич, І. Н. Ходорович, Н. В. Васил'єва; А. Вагнер, Р. Гнейст, К. Рау та ін. Але поряд з цим, кожен із науковців розглядає економічну категорію місцеві бюджети з різних точок зору. Деякі з них за основу визначення місцевих бюджетів приймають територіальний принцип, розглядаючи їх як бюджети окремих адміністративно-територіальних одиниць. А інші – як сукупність завдань, доручених місцевим органам, і сукупність коштів, котрими вони володіють для їх задоволення [1 – 3].

Метою дослідження є розкриття та уточнення економічної сутності місцевих бюджетів.

Як свідчить термінологічний аналіз в економічній літературі немає єдиної точки зору стосовно визначення поняття "місцеві бюджети". Основні положення формулювань представлені в таблиці.

Таблиця

Визначення поняття "місцевий бюджет" [1 – 3]

Автор	Визначення
Н. А. Ширкевич	це частина основного річного фінансового плану країни – державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих рад, котрим вони розпоряджаються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку
І. Н. Ходорович	сукупність економічних відносин, які забезпечують фінансову базу місцевих рад щодо розвитку і утримання головним чином галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні доброту населення
Н. В. Васил'єва	обумовлена адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частина економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб

Розгляд різних поглядів щодо визначення категорії "місцевий бюджет" дозволяє охарактеризувати його як сукупність економічних відносин, які сприяють територіальному перерозподілу національного доходу країни та забезпечують створення фінансової бази місцевих рад.



При дослідженні проблеми місцевих бюджетів, їх необхідно розглядати у двох аспектах. По-перше, як організаційну форму мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядженні місцевих органів самоврядування. По-друге, як систему фінансових відносин, що складаються між місцевими та державним бюджетами, а також усередині сукупності місцевих бюджетів [2].

Як організаційна форма мобілізації доходів і здійснення витрат місцевими органами самоврядування, місцеві бюджети – це балансові розрахунки, які відповідають вимогам складання балансів, тобто вони мають дохідну й витратну частини, в їх основі покладено принципи збалансування тощо. Тому, можна стверджувати, що місцеві бюджети – це балансові розрахунки доходів і витрат, що мобілізуються й витрачаються на відповідній території.

Водночас, місцеві бюджети слід розглядати як важливу фінансову категорію, основу якої становить система фінансових відносин, а саме: відносини між місцевими бюджетами і господарськими структурами, що функціонують на даній території; відносини між бюджетами і населенням даної території, що складаються при мобілізації й витраченні коштів місцевих бюджетів; відносини між місцевими бюджетами різних рівнів щодо перерозподілу фінансових ресурсів; відносини між місцевими бюджетами і державним бюджетом [3].

Таким чином, на основі дослідження сутності та термінологічного аналізу економічної категорії "місцевий бюджет" можна дати таке формулювання даному поняттю. Місцевий бюджет – це частина основного річного фінансового плану країни і сукупність економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням та використанням фондів грошових коштів на місцевому рівні.

Вищевикладене свідчить про різні підходи до трактування поняття "місцевий бюджет", що, в свою чергу, позначається на визначенні ролі місцевих бюджетів у фінансовій системі держави. На основі проведеного термінологічного аналізу даної економічної категорії було уточнено зміст поняття "місцевий бюджет" з урахуванням:

організаційної форми мобілізації частини фінансових ресурсів у розпорядженні місцевих органів самоврядування;

системи фінансових відносин, які формуються між місцевими та державним бюджетами.

Такий підхід відображає матеріальний зміст, організаційну структуру та сутність економічної категорії і дає змогу удосконалити методологічну базу функціонування бюджетних відносин на рівні місцевого самоврядування.

Наук. керівн. Нескоробєва І. І.

Література: 1. Лісовська А. П. Формування місцевих бюджетів / А. П. Лісовська, Д. М. Ганевич // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 11 – 15. 2. Луніна І. І. Місцеві бюджети України // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 31 – 40. 3. Василенко Л. І. Місцеві фінанси та фінансова незалежність / Л. І. Василенко, П. С. Бабич // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 112 – 117.

Чувакова А. А.

УДК 336.717.061

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОПОВНЕННЯ ПРИНЦИПІВ ТА КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ

Кредитування є пріоритетною економічною функцією банків, оскільки є найбільш прибутковою, але поряд з цим і найризикованішою. Кредитні операції сучасних комерційних банків досить багатогранні і включають різні форми та види позичок, які надаються юридичним або фізичним особам для одержання доходів, а також банківські послуги кредитного характеру.

Проблематиці банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних економістів, а саме: В. Д. Базилевича, З. М. Васильченко, В. В. Вітлінського, В. Я. Вовк, А. С. Гальчинського, В. Д. Лагутіна, Б. Л. Луціви, І. О. Лютого, К. Маркса, А. М. Мороза, С. В. Мочерного, В. С. Стельмаха, М. І. Савлука, Г. Ю. Шемшученко та ін.

Відаючи належне науковим здобуткам вітчизняних і зарубіжних економістів у галузі теорії та практики кредиту, і, зокрема, банківського кредиту, до цього часу не знайшла свого вирішення проблема відсутності єдиної класифікації кредитних операцій банку за різними ознаками. До того

© Чувакова А. А., 2009

ж, у вітчизняній економічній теорії відсутні праці, в яких би комплексно розв'язувались сучасні складні проблеми узагальнення теоретичних основ здійснення кредитних операцій як одного з чинників економічного зростання. Це зумовлює актуальність теми – її теоретичну та практичну значущість.

Метою дослідження є розробка та наукове обґрунтування теоретичних засад щодо удосконалення методологічної основи механізму банківського кредитування.

Кредитування належить до пріоритетних банківських операцій, тому що кредитний портфель складає більше половини всіх активів банку. У світовій практиці саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутків банківських установ. Банківський кредит — це будь-яке зобов'язання банку надати позичальнику певну суму коштів у грошовій формі або банківських металах, яке надано в обмін на зобов'язання позичальника повернути суму основного боргу і сплатити відсотки, комісію та інші збори за її користування. Банківський кредит надається позичальнику на принципах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [1].

Принцип забезпеченості кредиту свідчить про наявність у банку права на захист своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу внаслідок неплатоспроможності позичальника та можливості задоволення своїх вимог шляхом звернення стягнення на заставлене майно, стягнення заборгованості з гарантів, поручителів тощо.

Принципи зворотності та строковості полягають у тому, що кредит має бути повернений позичальником банку у визначений в кредитному договорі строк. Від дотримання цих принципів залежить можливість банку надавати нові кредити, оскільки повернені позики є одним із джерел кредитних ресурсів. Порушення принципів зворотності та строковості призводить до виникнення простроченої заборгованості за кредитами і погіршення якості кредитного портфеля банку.

Принцип платності виражається в тому, що у процесі кредитування банк вимагає від позичальників не тільки повернення кредиту, а й сплати відсотків за його користування. В умовах ринкових відносин відсоток є об'єктивною платою за користування отриманими у кредит коштами. За рахунок відсотків банки покривають свої витрати із залучення ресурсів, оформлення кредитних договорів, супроводження кредиту й отримують прибуток.

Цільовий характер кредитування передбачає використання отриманого кредиту тільки на конкретні цілі, обговорені у кредитному договорі. Цільове використання кредиту легше простежити, якщо однією з умов його надання є відкриття позичальником поточного рахунку в банку. Дотримання цього принципу забезпечує своєчасність повернення кредиту, адже тільки реалізація мети, на яку отримано кредит, може забезпечити необхідну суму коштів для його погашення [1].

На погляд автора, зазначені вище визнані в економічній літературі традиційні принципи не враховують той факт, що банки не надають кредити ненадійним позичальникам, або тим позичальникам, які за результатами оцінки кредитоспроможності виявляються некредитоспроможними, або ступінь ризику за кредитною угодою таких позичальників оцінено як нестандартний. Виходячи з цього до традиційних принципів кредитування доцільно включити принцип диференційного підходу, який передбачатиме, що кредити, в першу чергу, надаються банками надійним позичальникам з низьким рівнем ризику за кредитною операцією та з високим рівнем кредитоспроможності.

На перший погляд, питання про форми та види кредиту з практичної точки зору не має такого важливого значення, як інші складові теорії кредитних відносин стосовно сутності кредиту, що, в свою чергу, пояснює надто вільне трактування цього питання в більшості наукових публікацій з теорії кредиту. Нерідко одне й те саме поняття автори називають формами кредиту, інші – видами, і навпаки. Дана ситуація може негативно впливати на практику організації кредитних операцій, ускладнювати розуміння сутності кредиту та управління кредитними операціями.

Для науково обґрунтованого вирішення цього питання потрібно, насамперед, виробити єдиний методологічний підхід до визначення критеріїв класифікації кредиту. На погляд автора, такий підхід повинен враховувати:

- відмінності понять форми та виду;
- практичну доцільність та зручність у користуванні;
- охоплення всіх сторін кредитних операцій як об'єкта дослідження.

У загальноприйнятому розумінні форма – це зовнішній, найбільш загальний вияв певного предмета чи явища, який хоч і пов'язаний внутрішньою їх сутністю, але не розкриває її. Оскільки кредит – явище суспільне (економічні відносини), про форму його можна говорити з певною умовністю як про найбільш загальний вигляд, якого він може набувати в процесі руху і який не розкриває його внутрішньої сутності та структури. Тому критеріїв для вичення форм кредиту не може бути багато. Найбільш загальним проявом кредиту, в якому не розкривається його сутність і внутрішня структура, є форма позиченої вартості, в якій вона рухається між кредитором і позичальником. Таких форм може бути дві – товарна (натурально-речова) та грошова [2, с. 395]. Тому й форм кредиту також може бути дві – товарна і грошова. Ці форми визначають лише загальні контури кредиту і не зачіпають його внутрішньої структури. Отже, їх не може бути багато, адже форма – лише найбільш узагальнена, контурна характеристика і може бути спільною для близьких за родою ознакою явищ.

Слід зазначити, що банківські кредити надаються виключно у грошовій формі. Щодо товарної форми кредиту, то банк може обслуговувати або проводити операції за допомогою інструменту комерційного кредиту – векселя, не будучи при цьому прямим учасником комерційного кредиту.



У загальноприйнятому розумінні вид (у практиці класифікації) – це підрозділ, що об'єднує ряд предметів, явищ за спільними ознаками і входить до складу загального вищого розділу – роду [2, с. 395]. Тому видова характеристика застосовується щодо внутрішньої структури об'єкта дослідження, у нашому випадку – кредитних операцій банку. Оскільки кредит як економічна категорія має значну кількість структурних проявів, тому може застосовуватися багато критеріїв його класифікації, але всі вони виражають одну з двох форм кредиту, конкретизуючи їх внутрішній зміст.

Такий підхід до класифікації форм і видів кредиту видається виправданим і з позицій практичної доцільності. Він спрощує розуміння внутрішнього взаємозв'язку між окремими проявами кредиту, що повинно сприяти кращій організації кредитних відносин.

В аналізі різновидів кредитних операцій, окремі автори розглядають неповний перелік класифікаційних ознак. Так, В. Д. Лагутін розглядає поділ кредитних операцій за: строками користування (терміном, на який кредитор передає вільну вартість у користування позичальнику); галузевою спрямованістю; забезпеченням; методами надання; формою залучення; а також за методами погашення [1].

Існує і дещо інший підхід, коли кредити, які надаються банками класифікують за способами договірною оформлення, відповідно до суб'єктного складу позичальників, а також за суб'єктивним складом позичальника [3, с. 17].

М. І. Савлук виокремлює за організаційно-правовими ознаками та умовами надання позичок такі види кредиту [2, с. 395]:

- забезпечений і незабезпечений;
- прямий і опосередкований;
- строковий і прострочений, пролонгований;
- реальний, сумнівний, безнадійний;
- платний, безплатний.

У практиці західних банків використовується класифікація кредитів залежно від їх якісної характеристики: а) найвищої якості; б) задовільні; в) маржинальний кредит; г) критичний кредит; д) збитковий кредит (що підлягає списанню). У Положенні Національного банку України "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями" залежно від зазначеного критерію класифікації кредити розподіляють на стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні [4].

В. Я. Вовк пропонує класифікувати кредити за: галузями економіки; строком; методами погашення; забезпеченням; способами сплати відсотків; категорією кредитного ризику; характером встановлення відсоткової ставки; кількістю кредиторів та за об'єктом кредитування [5, с. 28].

Наведений вище аналіз існуючих критеріїв класифікації та видів кредитних операцій свідчить, що класифікувати їх можна за багатьма ознаками залежно від того, на чому було зосереджено увагу.

Для ефективного аналізу кредитних операцій слід використовувати їх багатокритеріальну класифікацію, яка б відбивала зміст та функціональне призначення різних видів кредитів, способи їх надання та погашення, схеми кредитування тощо.

Найбільш систематизованою, на погляд автора, є класифікація запропонована В. Я. Вовк, але і вона не повною мірою охоплює багатогранність кредитних операцій банків. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне доповнити її за допомогою деяких класифікаційних ознак інших авторів, зокрема В. Д. Лагутіна та М. І. Савлука, а також діючого законодавства, а саме Постанови Правління НБУ "Про Затвердження змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" (таблиця).

Таблиця

Багатокритеріальна класифікація банківських кредитних операцій [1; 2; 4; 5]

Критерій класифікації	Вид кредитної операції		Характеристика
1	2		3
За строком	строкові	Короткострокові	До одного року
		Середньострокові	Від одного до трьох років
		Довгострокові	Понад три роки
	безстрокові	До запитання	Позичальник зобов'язаний погасити таку позику за першим запитом банку
		Прострочені	Позики, за якими пройшли строки повернення
		Відстрочені	На прохання позичальника банком прийнято рішення про перенесення на більш пізній час термін повернення кредиту
За методами надання	У разовому порядку		Рішення про надання кредиту приймається за кожним кредитом окремо
	Відповідно до відкритої кредитної лінії		Кредити надаються у межах завчасно визначеного ліміту кредитування без погодження кожний раз із банком умов кредитного договору

Продовження табл.

1	2	3	
	Гарантовані	Банк бере на себе зобов'язання у разі потреби надати кредит клієнту визначеного розміру протягом відповідного періоду	
За способами надання кредиту	Компенсаційні	Гроші надходять на рахунок клієнта для відшкодування його витрат	
	Платіжні	Гроші надходять безпосередньо на оплату документів, які надані позичальником	
За методами погашення	Кредити, що погашаються одним платежом	Погашаються одним платежом	
	Кредити, що погашаються з розстроченням платежу	Передбачає погашення кредиту і відсотків за ним щомісячно рівними частинами	
За забезпеченням	Забезпечені заставою	Забезпечені майном, майновими правами, цінними паперами тощо	
	Забезпечені гарантією	Гарантовані банками, третьою особою, свідоцтвом страхування	
	Забезпечені поручительством	Кредити, за якими, крім позичальника, стають відповідальними й інші особи або організації, звані поручителями	
	Незабезпечені (бланкові)	За погашення кредиту всю відповідальність несе платник, надаються банком у межах власного капіталу надійним позичальникам	
За галузями економіки	Кредити у промисловість	На розвиток промисловості	
	Кредити у сільське господарство	На розвиток сільського господарства	
	Кредити у торгівлю	На розвиток торгівлі	
	Кредити у будівництво	На розвиток будівництва	
	Кредити в інші галузі	На розвиток інших галузей	
За способом сплати відсотків	Кредити, за якими відсотки сплачуються із закінченням строку кредитування	Відсотки за кредитом сплачуються у кінці строку	
	Звичайні кредити	Зі сплатою процентів у міру використання позичених коштів	
	Дисконтні кредити	Зі сплатою процентів одночасно з отриманими позиченими коштами	
За категорією кредитного ризику	Стандартні	Кредитний ризик – 1% чистого кредитного ризику	
	Нестандартні	Під контролем	Кредитний ризик є незначним, але може збільшитися внаслідок виникнення несприятливої для позичальника ситуації та становить 5% чистого кредитного ризику
		Субстандартні	Кредитний ризик за такими кредитними операціями є значним, надалі може збільшуватися і становить 20%
		Сумнівні	Виконання зобов'язань з боку позичальника в повній сумі є під загрозою, ймовірність повного погашення заборгованості – 50%
Безнадійні	Ймовірність виконання зобов'язань з боку позичальника практично відсутня		
За характером встановлення відсоткової ставки	Кредитні операції з фіксованою відсотковою ставкою	Ставка встановлюється у момент підписання кредитної угоди і залишається незмінною протягом усього періоду кредитування	
	Кредитні операції з надання кредитів з плаваючою відсотковою ставкою	Використовуються з метою зменшення ризику недоотримання прибутку в умовах інфляції, при цьому процентні ставки періодично переглядаються згідно з кредитним договором незалежно від думки позичальника	
За кількістю кредиторів	Кредити, надані одним банком	Надаються одним банком	
	Консорціумні кредити	Надаються тимчасовим добровільним об'єднанням банків для розв'язання конкретних господарських завдань (банківським консорціумом)	
За об'єктом кредитування	У поточну діяльність	Спрямовані у сферу обігу та надаються позичальникам на задоволення тимчасової потреби в коштах для придбання поточних активів	
	В інвестиційну діяльність	Спрямовані у сферу виробництва, що надаються позичальникам на задоволення тимчасової потреби в коштах при здійсненні ними інвестиційних вкладень	

1	2	3
За схеми кредитування	Кредитна лінія	Кредит надається банком згідно з оформленою згодою до певною зазначеної заздалегідь визначеної максимальної величини – ліміту кредитування, клієнт протягом дії кредитної лінії може у будь-який момент отримати позику без оформлення кредитних документів
	Револьверний (автоматично поновлюваний кредит)	Позика, що надається банком клієнту в межах встановленого ліміту заборгованості, який використовується повністю або частинами і відновлюється в міру погашення раніше виданого кредиту
	Контокорентний кредит	Поєднує кредитне і розрахунково-касове обслуговування клієнта на основі відкриття єдиного активно-пасивного контокорентного рахунку
	Овердрафт	Сума, в межах якої банк кредитує власника поточного рахунку, при цьому банк у межах узгодженого ліміту проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку

Такий підхід систематизує та поглиблює знання про кредитні операції, що слугуватиме корисним і зручним інструментом практичного їх застосування та задовольнить потреби банків.

Таким чином, автором була сформована багатокритеріальна класифікація кредитних операцій банків, яка, на погляд автора, відбиває зміст та функціональне призначення різних видів кредитів, способи їх надання та погашення, схеми кредитування тощо.

Проаналізувавши традиційні принципи кредитування, було з'ясовано доцільність урахування в кредитних операціях банків принципу диференційного підходу, який передбачає те, що кредити, в першу чергу, надаються банками надійним позичальникам з низьким рівнем ризику за кредитною операцією та з високим рівнем кредитоспроможності.

Запропонована класифікація кредитних операцій та принцип диференційного підходу банківського кредитування слугуватиме базою удосконалення методологічної основи функціонування банківської системи в Україні.

Наук. керівн. Нескородєва І. І.

Література: 1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика // <http://readbookz.com/book/109/2573.html>.
2. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
3. Шемшученко Г. Ю. Фінансово-правове регулювання банківського кредитування. – К.: Юридична думка, 2006. – 264 с.
4. Постанова Правління Національного банку України від 14 січня 2005 року №8 "Про Затвердження змін до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" // <http://www.gdo.kiev.ua/files/db.php?st=283&god=2005>.
5. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: Навч. посібн. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
6. Афанасьєв А. О. Гроші та кредит // <http://readbookz.com/book/54/2096.html>.

Щербань О. О.

УДК 005.52:005.334

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна економічна ситуація на Україні характеризується високими темпами розвитку кризових явищ у функціонуванні господарюючих суб'єктів. Це підтверджується такими статистичними даними: станом на червень 2008 року 32,5% підприємств є збитковими [1], кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську (87 047,2 млн грн та 61 690,2 млн грн відповідно) [2]. Усе це обумовлює актуальність дослідження проблем антикризового управління підприємством.

Криза — це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, на якому вона піддається дії ззовні або зсередини, що вимагає від неї якісно нового реагування [3].

Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами: джерела (чинники) виникнення; вид кризи; стадія розвитку кризи.

Швидкість і методи подолання кризи багато в чому залежать від причин її виникнення і швидкості виявлення. Отже, однією з найважливіших передумов подолання кризи є адекватне визначення факторів, що її спричиняють. Саме цьому питанню присвячено безліч праць як вітчизняних, так і закордонних авторів. Проведемо їх аналіз.

Н. Нікітіна [4] серед основних факторів, що можуть викликати кризу на підприємстві, виділяє зовнішні, які не залежать від підприємства, та внутрішні. Серед зовнішніх факторів нею розглядаються міжнародні, національні та ринкові. Основними міжнародними факторами визнаються циклічність економічного розвитку, фінансова політика транснаціональних банків, підписання міжнародних угод, тарифні угоди і квоти, ліцензована торгівля. До національних факторів автор відносить рівень доходів та заощаджень населення, норми споживання, звички, традиції та зниження купівельної спроможності населення. До ринкових – конкurentоспроможність продукції, рівень витрат виробництва та рівень показників фінансової стійкості. Що стосується внутрішніх факторів виникнення кризи, то це низький рівень кваліфікації персоналу, низький рівень маркетингу та брак інновацій і раціоналізаторства.

Серед внутрішніх автор пропонує виділити екстенсивні (зростання кількості використовуваних засобів та предметів праці, робочої сили, зростання періоду обороту обігових виробничих фондів, усунення невиробничого використання засобів та предметів праці, робочої сили) та інтенсивні (удосконалення якісних характеристик засобів та предметів праці, кваліфікації робочої сили, що використовується, удосконалення процесу функціонування ресурсів, технології та організації виробництва праці, що використовуються, управління, відтворення та прискорення обігу основних та обігових виробничих фондів).

А. Ковальов [5] визначає, що причинами кризи можуть стати і загальний спад ринку, і неправильно обрана стратегія розвитку підприємства, але найбільш важливою й такою, що часто зустрічається на практиці, причиною є загальна криза менеджменту підприємства, у тому числі: зіткнення інтересів менеджменту й власників підприємства та недостатня кваліфікація менеджменту.

При грамотному керуванні основна причина розвитку кризи в компанії – загальний спад ринку. Сійка стагнація компанії, що триває більше року, – очевидний показник кризи. Такі явища нескладно відрізнити від сезонних коливань, які рідко тривають довше двох-трьох місяців.

Однієї з розповсюджених причин розвитку кризи є відсутність ефективного керування фінансово-економічним блоком на основі сучасних механізмів, таких, як бюджетування, маржинальний аналіз, кредитна політика. Крім економічних причин автором визнаються існуючі юридичні ризики, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Для багатьох підприємств ще одна характерна причина кризи – невідповідність наявних засобів виробництва (виробничі фонди, технології, персонал) завданням, які ставить підприємство.

Окремо слід виділити підхід, що підтримується групою авторів у складі О. В. Токара, А. Г. Гордєєва, Т. П. Гудзя [6], в якому зазначається, що причинами кризи на підприємстві можуть бути:

зовнішні стосовно суб'єкта господарювання, на які він не може впливати або його вплив може бути незначним (наприклад, міжнародні, національні, ринкові та ін.);

внутрішні, що проявляються залежно від діяльності самого підприємства (наприклад, фінансовий менеджмент, маркетинг, використання ресурсів та ін.).

Е. М. Коротков [7] визначає загальні фактори кризи без розділення їх на зовнішні та внутрішні. На його думку, до кризи може призвести фінансово-економічна ситуація в країні, гостра конкуренція, непрофесійне керування (помилкові рішення), ризикований розвиток (стратегія), кризове керування (кризи), складна соціально-політична обстановка, природні катаклізми, фінансово-економічна ситуація в країні, гостра конкуренція, непрофесійне керування (помилкові рішення), ризикований розвиток (стратегія), кризове керування (кризи), складна соціально-політична обстановка, природні катаклізми.

Г. Н. Степанова [8] зазначає, що основними причинами виникнення кризи можна назвати такі: об'єктивні причини, що створюються умовами господарювання: економічна нестабільність; недосконалість фінансових, кредитно-грошових, податкових, митної систем, нормативно-правової й законодавчої бази реформування економіки; прорахунки в організації приватизації; інфляційні процеси; низька платоспроможність населення; міжнародна конкуренція;

суб'єктивні причини, тобто внутрішні фактори діяльності підприємства: зниження обсягів продажів через низький рівень маркетингу; зниження обсягу виробництва, якості й ціни продукції; не виправдано високі витрати й тривалий цикл виробництва через технологічну відсталість; низька рентабельність; взаємні неплатежі; розбалансованість економічного механізму відтворення капіталу; консерватизм у керуванні.

О. О. Шпурова [3], А. М. Поддєрьогін [9], В. В. Кривоший та О. М. Іванюта [10] погоджуються між собою, що фактори, які можуть призвести до фінансової кризи, підрозділяються на:

1. Зовнішні (екзогенні) фактори, які не залежать від діяльності господарюючого суб'єкта й включають: спад кон'юнктури економіки в цілому; зниження купівельної спроможності населення; значний рівень інфляції; нестабільність господарського й податкового законодавства; нестабільність фінансового й валютного ринків; збільшення конкуренції в галузі; криза галузі; сезонні коливання; збільшення монополізму на ринку; дискримінація господарюючого суб'єкта органами влади й управління; політична нестабільність у країні знаходження господарюючого суб'єкта або в країнах виробників-постачальників сировини; конфлікти між власниками.



Вплив зовнішніх факторів кризи має частіше стратегічний характер. Вони забезпечують фінансову кризу на підприємстві, де менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або неправильно функціонує система раннього попередження й реагування, однією з умов якої є прогнозування банкрутства.

2. Внутрішні (ендогенні) фактори, які залежать від господарюючого суб'єкта: низький рівень менеджменту; дефіцити в організації структури; низький рівень кваліфікації персоналу; недоліки у виробничій сфері; порушення в поставках; низький рівень маркетингу й втрата ринків збуту продукції; прорахунки в інвестиційній політиці; брак інновацій і раціоналізаторства; дефіцит у фінансуванні; відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз інформаційного забезпечення, контроль).

Отже, узагальнимо погляди різних авторів на визначення головних факторів, що можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві (таблиця).

Таблиця

Фактори, що впливають на виникнення та розвиток фінансової кризи на підприємстві

Автор	Показник							
	В. В. Кривошей, О. М. Іванюка [10]	Н. Нікітіна [4]	А. Г. Гордєєв, Т. П. Гудзь [6]	А. Ковалев [15]	О. О. Шапурова [3]	Е. М. Коротков [7]	А. М. Поддєрьогін [9]	Г. Н. Степанова [8]
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зовнішні (екзогенні)	+	+	+		+		+	
Об'єктивні								
Фінансово-економічна ситуація в країні						+		
Спад кон'юнктури економіки			+	+	+		+	
Зниження купівельної спроможності населення	+	+			+		+	+
Значний рівень інфляції	+				+		+	
Прорахунки в організації приватизації								+
Нестабільність господарського й податкового законодавства	+				+		+	+
Гостра конкуренція						+		
Міжнародна конкуренція								+
Нестабільність фінансового й валютного ринків	+				+		+	
Складна соціально-політична ситуація						+		
Збільшення конкуренції в галузі	+				+		+	
Криза галузі	+				+		+	
Сезонні коливання	+				+		+	
Збільшення монополізму на ринку	+				+		+	
Дискримінація господарюючого суб'єкта органами влади й управління	+				+		+	
Природні катаклізми						+		
Політична нестабільність у країні знаходження господарюючого суб'єкта або в країнах виробників-постачальників сировини	+				+		+	
Конфлікти між власниками	+				+		+	
Внутрішні (ендогенні)	+				+		+	
Суб'єктивні								
Консерватизм в управлінні								+
Низький рівень менеджменту	+		+	+	+		+	
Недостатня кваліфікація менеджменту				+				
Дефіцити в організації структури	+				+		+	
Непрофесійне керівництво						+		
Низький рівень кваліфікації персоналу	+	+			+		+	
Низька рентабельність								+
Недоліки у виробничій сфері	+				+		+	
Порушення в поставках	+				+		+	
Низький рівень маркетингу	+	+	+		+		+	+
Втрата ринків збуту продукції	+		+		+		+	
Ризиковий розвиток (стратегія)						+		

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Довгий цикл виробництва								+
Прорахунки в інвестиційній політиці	+				+		+	
Брак інновацій і раціоналізаторства	+	+	+	+	+		+	
Невідповідність коштів поставленим цілям				+				
Дефіцит у фінансуванні	+				+		+	
Використання ресурсів			+					
Недиференційований портфель клієнтів				+				
Відсутність або незадовільна робота служб контролінгу	+				+		+	
Міжнародні		+	+					
Циклічність економічного розвитку		+						
Фінансова політика транснаціональних банків		+						
Підписання міжнародних угод		+						
Тарифні угоди і квоти		+						
Ліцензована торгівля		+						
Національні		+	+					
Рівень доходів та заощаджень населення		+						
Норми споживання		+						
Звички, традиції		+						
Ринкові		+	+					
Конкурентоспроможність продукції		+						
Рівень витрат виробництва		+						
Рівень показників фінансової стійкості		+						

Отже, головною ознакою факторів, що викликають кризу на підприємстві, є їх належність до зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства. Таким чином, вони поділяються на екзогенні та ендогенні. Більшість авторів до головних екзогенних факторів фінансової кризи на підприємстві відносять спад кон'юнктури в економіці в цілому, зменшення купівельної спроможності населення, значний рівень інфляції, нестабільність господарського та податкового законодавства, нестабільність фінансового та валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, криза окремої галузі, сезонні коливання, посилення монополізму на ринку, дискримінація підприємства органами влади та управління, політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств-постачальників сировини (споживачів продукції), конфлікти між засновниками (власниками).

Серед ендогенних факторів найчастіше виділяють такі: низька якість менеджменту, дефіцити в організаційній структурі, низький рівень кваліфікації персоналу, недоліки у виробничій сфері, прорахунки в галузі постачання, низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції, прорахунки в інвестиційній політиці, брак інновацій та раціоналізаторства, дефіцити у фінансуванні та цілковитий брак контролінгу або незадовільна робота його служб.

Таким чином, своєчасне та адекватне виявлення факторів, що спричиняють розвиток фінансової кризи на підприємстві, буде сприяти пришвидшенню розробки та реалізації антикризових заходів та підвищенню їх ефективності.

Наук. керієн. Берест М. М.

Література: 1. <http://www.bank.gov.ua/>. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Шпурова О. О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 147 – 154. 4. Никитина Н. Антикризисное финансовое управление предприятием: исследование факторов внутренней и внешней среды // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №7. – С. 97 – 101. 5. Ковалев А. Предприятие в финансовом кризисе // Финансовая консультация. – 2006. – №9. – С. 18 – 23. 6. Токар О. В. Елементи формування механізму антикризового управління підприємством / О. В. Токар, А. Г. Гордєєва, Т. П. Гудзь // Регіональні перспективи. – 2003. – №2 – 3. – С. 173 – 174. 7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФА-М, 2000. – 431 с. 8. Степанова Г. Н. Проблемы диагностики банкротства в антикризисном управлении предприятием // <http://www.nesterova.ru/nauch/avt.html>. 9. Фінанси підприємств. Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 1998. 10. Кривошей В. В. Шляхи виведення підприємства з фінансової кризи / В. В. Кривошей, О. М. Іванюта // <http://www.nbu.gov.ua>.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

ПЕРЕВАГИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ СКЛАДАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Одним із найважливіших інструментів управління державою є бюджет. Сучасний етап соціально-економічного розвитку країни потребує поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі держави. Сьогодні в Україні, у період політичних дискусій та загострення соціально-економічних проблем, особливо актуальна потреба у прозорості і зрозумілості бюджету для громадськості, якості надання державних послуг, які залежать як від обсягу реальних доходів бюджету, так і від того, наскільки ефективно розпорядники бюджетних коштів управляють цими фінансовими ресурсами.

З метою підвищення якості надання державних послуг та ефективності використання бюджетних коштів з 2002 року почалось упровадження програмно-цільового методу планування у бюджетний процес України. Сьогодні дуже повільно відбувається удосконалення формування та виконання бюджету на основі програмно-цільового методу. При цьому важливим є поглиблення застосування зазначеної методики, насамперед, як складової системи перспективного бюджетного планування. Тому ця проблема є дуже актуальною нині в Україні.

Розробленню методики планування бюджетів у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як О. Д. Василик, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, С. І. Юрій, І. Я. Чугунов, Н. К. Ісаєва та ін.

В Україні вже більше п'яти років застосовуються окремі елементи програмно-цільового методу. Прийнято ряд законодавчих і нормативних документів, зокрема, Бюджетний кодекс (2001 р.), розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі" (2002 р.), Наказ Міністерства фінансів України "Про паспорти бюджетних програм" (2003 р.) та ін. Але поки що цей метод розвивається більше на технічному рівні, не торкаючись основ та ідеології системи прогнозування й планування.

Метою написання даної статті є порівняльний аналіз постатейного та програмно-цільового методу формування бюджету та виділення основних рис програмно-цільового методу, які роблять цей метод більш привабливим у використанні.

Щоб зрозуміти сутність даного методу, проведемо порівняльну характеристику постатейного методу формування бюджету з програмно-цільовим, представлену в таблиці.

Таблиця

Основні відмінності між постатейним та програмно-цільовим методом формування бюджету

	Постатейний метод	Програмно-цільовий метод
1	Бюджет затверджується у розрізі бюджетних функцій	Бюджет затверджується за програмами та підпрограмами
2	Планування бюджету відбувається тільки на 1 бюджетний рік	Планування бюджету на кілька років
3	Принцип формування бюджету – "утримання бюджетних організацій"	Принцип формування бюджету – "зосередженість на результатах"
4	Відсутність належного обґрунтування видатків бюджету при його підготовці, аналізі та прийнятті відповідних рішень	Новий підхід до обґрунтування бюджету, його аналізу та прийняття бюджетних рішень
5	Відсутність чіткої відповідальності при витрачанні коштів	Посилення відповідальності при виконанні програм
6	Непрозорість витрачання бюджетних коштів	Прозорість витрачання бюджетних коштів

Однією з головних відмінностей програмно-цільового методу формування бюджету від постатейного є те, що в разі застосування програмно-цільового підходу бюджет формується не за функціями, а за програмами.

Термін "бюджетна програма" визначений в ст. 2 Бюджетного кодексу як "систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій" [1].



Розробка бюджету за програмно-цільовим методом завжди починається із визначення головної мети діяльності та структури розпорядника коштів.

З метою запобігання дублювання діяльності декількох бюджетних установ, однією з основних вимог програмно-цільового методу формування бюджету є визначення основної мети діяльності бюджетної установи, обсяг її завдань на майбутнє та обсяг витрат, необхідних на виконання її програм. Також, в програмно-цільовому бюджеті може надаватися інформація про те, як вдало бюджетна установа розпоряджалася власними ресурсами протягом минулого бюджетного періоду.

Головна мета діяльності бюджетної установи – це стисле визначення основних функцій бюджетної установи та напрямків її діяльності у майбутньому.

Мета бюджетної програми – це загальне визначення результатів, яких має досягти установа внаслідок реалізації зазначеної програми. Мета програми повинна узгоджуватись із головною метою діяльності установи.

Завдання бюджетної програми – це конкретні напрямки та заходи, які будуть здійснені протягом певного періоду часу та які можна оцінити і виміряти.

Постатейний підхід передбачає планування бюджету тільки на 1 рік. На відміну від нього, програмно-цільовий підхід передбачає, що програми плануються не на один рік, а на перспективу, тобто вимагає чіткого розуміння кінцевого результату програми і проміжних кроків для досягнення цього результату.

Слід зазначити, що планування на кілька років набуло застосування ще в СРСР. Так, ще в 60 – 80-х роках цільові комплексні програми набули широкого розповсюдження як найважливіші складові частини державних планів економічного та соціального розвитку. В їх складі виокремлювались науково-технічні, економічні, соціальні, регіональні, екологічні програми, а також програми розвитку окремих виробничих комплексів.

Наприклад, існувала "Комплексна програма науково-технічного прогресу СРСР та його соціально-економічних наслідків" на прогностичний період до 20 років, а також "Генеральна схема розвитку та розміщення виробничих сил СРСР" на прогностичний період до 15 років. Також розроблялись програми розвитку на найближчі 5 років (так звані "п'ятирічки").

Для постатейного підходу формування бюджету притаманний принцип "утримання бюджетних організацій", коли головне завдання вбачають у забезпеченні належним фінансуванням мережі існуючих бюджетних установ згідно з нормами. При цьому не аналізується кінцевий результат.

Постатейному підходу, окрім іншого, бракує належного обґрунтування видатків бюджету при його підготовці, аналізі та прийнятті відповідних рішень. Розпорядники бюджетних коштів складають бюджетні запити, обґрутовуючи їх нормами та оперуючи винятково економічними категоріями, замість того, щоб ставити питання про доцільність цих видатків, спиратися на об'єктивні потреби суспільства.

На відміну від цього, за програмно-цільовим методом розподілення бюджетних коштів обґрунтовують бюджетні запити, виходячи з фактичних та планових показників результативності.

Слід також відзначити, що за постатейного підходу бюджетні призначення затверджуються тільки за головними розпорядниками коштів, які несуть відповідальність за виконання певного переліку функцій і закріплених за ними бюджетних призначень. При цьому кошти витрачаються неефективно, дуже важко буває дошукатися причини неефективного витрачання бюджетних коштів.

На відміну від цього, програмно-цільовий метод посилює відповідальність за виконання програм. Так, за кожною бюджетною програмою передбачене закріплення конкретного відповідально виконавця. Бюджетні програми, що довели свою успішність, можуть розраховувати на більші бюджетні призначення на наступні бюджетні періоди. Це створює стимули до більш ефективного виконання програми. Оскільки саме керівник програми несе відповідальність за кінцевий результат, то він сам обирає найраціональніший спосіб її виконання.

Завдяки тому, що програмно-цільовий метод складання бюджету формує систему звітування й оцінки роботи, він забезпечує вищий рівень прозорості ухвалення рішень у державному секторі. За програмно-цільового методу складання бюджету як суспільство в цілому, так і законодавча гілка влади можуть отримати значно чіткішу картину того, що і як роблять головні розпорядники коштів, а також наскільки добре вони виконують свої завдання. Ця чіткіша картина, в свою чергу, сприяє створенню такого клімату для розробки політики, в якому стає можливим приймати значно раціональніші фінансові рішення стосовно рівня та складу видатків бюджету.

До того ж програмно-цільовому методу складання бюджету притаманна властивість підвищувати ефективність бюджетного процесу як такого. Якщо встановлено цілі програмно-цільового методу складання бюджету, головні розпорядники бюджетних коштів не можуть не подавати дисциплінованіше запити на кошти з докладнішим обґрунтуванням того, що лежить в основі цих запитів. Це дозволяє Міністерству фінансів з більшою точністю визначати, чи відповідають бюджетні запити меті тієї чи іншої бюджетної програми.

Щоб використання програмно-цільового методу справді було ефективним та прозорим, необхідно до формування бюджету за даним методом залучати жителів відповідної територіальної громади з метою визначення пріоритетних галузей фінансування. Основними формами інформаційно-комунікативної діяльності органів державного управління і місцевого самоврядування стосовно залучення широких кіл громадськості до обговорення даного питання можуть бути:

інформаційні дні у ЗМІ і громадських приймальнях;

"поштові скриньки" органів державної влади і місцевого самоврядування, в які жителі змогли б надсилати свої пропозиції;



проведення відкритих бюджетних слухань, на яких мешканці громади матимуть можливість отримувати інформацію про статті місцевого бюджету і виражати свої думки про його основні напрямки.

Таким чином, на основі проведеного порівняльного аналізу можна зробити висновок, що програмно-цільовий метод має багато переваг перед старою системою формування бюджету, але існує ще багато питань, які необхідно вирішити для ефективного використання даного методу. Бюджетний процес має бути відкритим та прозорим для суспільства, тому важливим елементом у впровадженні даного методу є залучення суспільства до обговорення пріоритетних галузей фінансування.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Бюджетний кодекс України. – Харків: ТОВ "Одіссей", 2008. – 104 с. 2. Левицька С. О. Впровадження програмно-цільового методу формування бюджетів // *Фінанси України*. – 2004. – №6. – С. 33. 3. Перун З. В. Формування та виконання бюджету за програмно-цільовим методом // *Фінанси України*. – 2007. – №2. 4. Чугунов І. Я. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування // *Фінанси України*. – 2006. – №9.

Юдіна А. В.

УДК 336. 717. 061

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ "БАНК"

Обрання Українською державою шляху ринкових перетворень і створення економіки перехідного типу вимагає постійного перегляду та коригування не тільки засад її функціонування, а й переосмислення економічних категорій.

У перехідній економіці утворення основних елементів ринкової інфраструктури є процесом нерівномірним, неоднорідним і таким, що відображає всю складність загальної економічної ситуації. Формування банківської системи й ефективне функціонування її на ринкових засадах є базовим, вихідним елементом даного процесу, оскільки банки внаслідок особливостей своєї діяльності є по суті несучою конструкцією ринкової економіки і рушійним механізмом економічних перетворень. Дані обставини зумовлюють необхідність комплексного дослідження проблем становлення і розвитку як усієї банківської системи, так і окремих банківських установ в умовах ринкового реформування економічних відносин. Таким чином, початковим моментом даного дослідження має стати поглиблене теоретичне обґрунтування сутності банків та їх важливої ролі в організації грошово-кредитних відносин.

Вагомий внесок у дослідження сутності категорії "банк" зробили такі західні вчені, як Г. Асхауер, Т. Баумз, Б. Бухвальд, Ж.-К. Фігуру, Е. Долан, Д. Котц, П. Роуз та ін. Серед досліджень вітчизняних економістів слід виділити праці Ю. Бабицевої, Г. Белоглазової, Є. Жукової, Л. Красавіної, А. Молчанова та ін.

Проте не всі аспекти цієї проблеми висвітлені з достатньою глибиною. Відсутність на сьогодні у вітчизняних і зарубіжних економічних дослідженнях однозначного розуміння поняття "банк" зумовлена, на погляд автора, значним розмаїттям банків та операцій, що здійснюються ними в процесі фінансового обслуговування суб'єктів економічних відносин. Також, необхідно зазначити світову тенденцію фінансової глобалізації, яка супроводжується значним розширенням традиційних сфер діяльності банків, що приводить до "розмивання" раніше чітких меж між функціонуванням банківських і небанківських інститутів фінансового ринку.

Тобто те, що не має єдиних поглядів на поняття, яке розглядається, можна пояснити лише тим, що банк є складним системним утворенням із різноманітними характеристиками. Але ця проблема не є породженням сучасної економічної думки, а має глибокі історичні корені. Так, у роботі німецького економіста Вільгельма Лексіса, вперше опублікованій на початку 20 століття, під "банком" розуміється – всякого роду установи для здійснення банківських операцій [1]. А фінансово-кредитний словник формулює дане поняття таким чином: банки – це особливі інститути, що акумулюють грошові кошти і нагромадження, надають кредит, здійснюють грошові розрахунки, випуск грошей в обіг, операції з цінними паперами та ін. [2]. У працях С. В. Мочерного наведено аналогічне визначення [3].

З вищевикладеного можна стверджувати, що наявні у літературі розходження у характеристистичі банківської діяльності значною мірою заплутують реальний стан речей, тобто не сприяють

© Юдіна А. В., 2009

створенню єдиного підходу до розуміння сутності банку. Отже, для більш глибокого аналізу сутності банку слід комплексно дослідити усі аспекти змісту банківської діяльності, враховуючи взаємозв'язки досліджуваного об'єкта із середовищем, в якому він безпосередньо функціонує.

Процес аналізу доцільно поділити на кілька етапів, які відрізняються між собою глибиною пізнання (рисунок).



Рис. Дослідження сутності економічної категорії "банк"

На першому етапі досліджується банк з точки зору інституту ринкової економіки, сутність якого відображає певна сукупність здійснюваних операцій. Таких основних операцій три: депозитні, кредитні та розрахункові.

Депозитні операції банків пов'язані з залученням грошових коштів клієнтів на вклади та розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів.

Кредитні операції – вид активних операцій банку, які пов'язані з наданням клієнтам залучених коштів у тимчасове користування або прийняття зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування, а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені, будь-яке продовження терміну боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника повернути заборговану суму.

Розрахункові операції здійснюються банками за дорученням клієнтів у готівковій і безготівковій формі за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, а також у зв'язку з фінансовими зобов'язаннями.

Найважливішим фактором, який визначає пріоритетну роль базових операцій, є те, що лише банки мають змогу здійснювати їх усі у сукупності. А також проведення даних операцій дає банкам можливість як збільшувати, так і зменшувати грошову масу в обігу [4].

Отже, банк – це інститут ринкової економіки, який виконує три базові операції у сукупності, тобто депозитні, кредитні та розрахункові.

Однак, для аналізу сутності банку не достатньо відповісти на запитання: чим він займається, також слід визначити специфіку банку і зміст його діяльності.

Другий етап аналізу полягає у вивченні основних функцій банку, що й розкриють сутність банку. До складу таких функцій слід віднести такі: організація кредитного процесу, організація платіжного обороту та емісія грошей.

Функція організації кредитного процесу. Пряме надання в борг вільних грошових капіталів їх власниками користувачам позик у практичному господарському житті ускладнено. Банк виступає як фінансовий посередник, отримуючи грошові кошти у кінцевих кредиторів і передаючи їх кінцевим користувачам кредитів.

В останні роки зріс попит на кредит. Підприємствам необхідні додаткові грошові кошти для оновлення капіталу та розширення виробничих потужностей. Для задоволення попиту з боку підприємств комерційні банки розробляють нові форми кредитування, удосконалюють його механізм.

Виконуючи функцію організації платіжного обороту, банки акумулюють грошові доходи і заощадження у вигляді вкладів. Вкладник виконує винагороду у вигляді відсотка або наданих банком послуг. Сконцентровані у вкладах заощадження перетворюються на позиковий капітал, що використовується банками для надання кредитів підприємствам і підприємцям. Користувачі позик вкладають кошти в розширення виробництва, купівлю нерухомості, споживчих товарів. Використання кредитів забезпечує розвиток виробничих сил країни в цілому.

Функція емісії грошей виконується банками шляхом випуску та розміщення цінних паперів (акцій, облігацій). Виконуючи цю функцію, банки стають каналом, що забезпечує спрямування заощаджень на виробничі цілі. Ринок цінних паперів доповнює систему банківського кредиту і взаємодіє з нею. Наприклад, комерційні банки надають посередникам ринку цінних паперів (компаніям-засновникам) позики для підписки на цінні папери нових випусків, а ті продають банкам цінні папери для перепродажу в роздріб. Якщо компанія-засновник, на ім'я якої зареєстровані цінні папери, сама продає їх, то банк може забезпечувати передплатників на випущенні цінні папери. Як правило, при цьому банк організує консорціум з розміщення цінних паперів. Зобов'язання на значні суми,



випущені великими компаніями, можуть бути розміщені банком шляхом продажу своїм клієнтам (в основному, інституціональним інвесторам), а не шляхом вільного продажу на фондовій біржі [5].

Сукупність розглянутих вище трьох основних функцій досить розгорнуто відображає сутність банку. У зв'язку з цим, банки доцільно визначати як суб'єкти економічних відносин, основними функціями яких є організація кредитного процесу, організація платіжного обороту та емісія грошей.

Завершальний, третій етап, аналізу відображає такий рівень дослідження, на якому вивчення банку здійснюється у взаємозв'язку із середовищем, в якому він функціонує, що створює можливості реальної оцінки ролі і місця банків у відтворювальному процесі як неперервності виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту.

Функціонування банку у сфері обміну перебуває під впливом усіх стадій відтворення. У свою чергу, і сам банк активно впливає на виробництво, розподіл і споживання. Найважливішим елементом взаємодії банку із зовнішнім економічним середовищем є концентрація вільних капіталів і грошових ресурсів та спрямування їх на потреби виробництва й обігу з метою підтримання неперервності останніх та прискорення усього відтворювального процесу в макроекономічних масштабах. Особливості цієї діяльності становлять зміст посередницької діяльності банків, яка поєднує в собі ключові банківські функції – організацію кредитного процесу та організацію платіжного обороту.

Банки здійснюють переміщення грошових коштів та капіталів і на міжсуб'єктному, і на міжгалузевому рівнях. Здійснюючи операції за рахунками клієнтів та надаючи позики, банки виступають рушієм капіталів, акумулюючи гроші в одних секторах економіки і регіонах країни і перерозподіляючи їх в інші – туди, де вони необхідні. З цього погляду діяльність банків щодо перерозподілу грошових коштів в економіці на засадах повернення має характеризуватися саме як грошово-кредитне посередництво.

Таким чином, сутнісна оцінка банку в процесі третього етапі аналізу синтезує результати попередніх двох етапів і дає змогу стверджувати, що банк – це основний грошово-кредитний посередник в економіці, котрий забезпечує концентрацію грошових ресурсів та спрямування їх до суб'єктів ринку з метою задоволення виробничих і невиробничих потреб, внаслідок чого підтримується неперервність процесу розширеного відтворення.

Отже, можна зробити висновок, що поетапна послідовність дослідження створює оптимальні умови для з'ясування суті банку, тому що розглянуті етапи аналізу узагальнюють й систематизують специфічні риси банку та розкривають його сутність як на мікроекономічному рівні – через сукупності ключових, визначальних операцій, які можна співвіднести з потребами індивідуальних господарюючих суб'єктів саме у банківській діяльності, так і на макроекономічному – завдяки характеристикам основних функціональних аспектів банківського посередництва для забезпечення неперервності розширеного відтворення. Тобто результати аналізу необхідно розглядати як єдине ціле, систему, яка дає комплексну характеристику банківської діяльності.

Наук. керівн. Нескородєва І. І.

Література: 1. Лексик В. Кредит и банки: Пер. с нем. – М: Перспектива, 1994. – 345 с. 2. Фінансово-кредитний словник: В 3 т. Т.1 / Гл. проф. В. Ф. Гарбузов. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 1234 с. 3. Мочерний С. В. Основи економічних знань: Запитання і відповіді. – К.: Феміна, 1996. – 127 с. 4. Банківські операції: Підручник / За проф. В. І. Міщенко, Н. Г. Славянської. – К.: Знання, 2006. – 345 с. 5. Петрурк О. М. Банківська справа: Навч. посібн. / За ред. Ф. Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 278 с.

Сафронова М. І.

УДК 658.155

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток займає одне із центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і вазелів ринкової економіки. Актуальність обраної теми пов'язана з тим, що з переходом до ринкових економічних методів управління значно підвищилася роль прибутку в забезпеченні ефективності діяльності підприємств та розвитку економіки України.

Прибуток – це грошове вираження основної частини нагромаджень, створюваних підприємствами будь-якої форми власності [1]. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства. Даний показник найбільш повно відображає

© Сафронова М. І., 2009

ефективність виробництва, обсяг і якість зробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Прибуток не тільки є джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, але відіграє все більшу роль у формуванні бюджетних ресурсів, позабюджетних і благодійних фондів. Багатоаспектне значення прибутку дуже важливе в умовах ринкової економіки, оскільки підприємство, одержавши фінансову самостійність і незалежність, вправі вирішувати, на які цілі й у яких розмірах направляти прибуток, що залишився після сплати податків у бюджет та інші обов'язкові платежі й відрахування.

Значний внесок в дослідження прибутку підприємства як фінансової категорії зробили такі вчені, як Є. Ф. Брігхем [2], Е. Нікхбахт [3], А. М. Поддєрьогін [4], А. І. Бланк, О. С. Філімоненко [5] та ін.

За роки незалежності країни в процесі становлення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у визначенні розміру прибутку як фінансового результату діяльності підприємства відбувалися певні зміни. Так, до 2000 року кінцевим показником "Звіту про фінансові результати" був балансовий прибуток. Його формування можна прослідкувати на прикладі схеми (рис. 1).

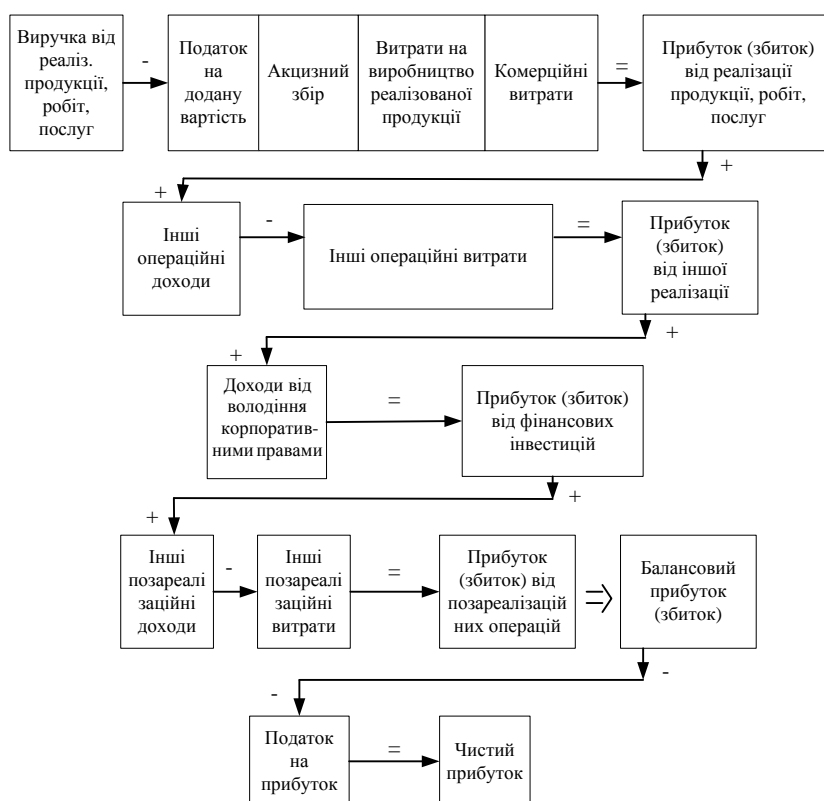


Рис. 1. Порядок розрахунку балансового та чистого прибутку підприємства в умовах законодавства, чинного до 2000 року

Балансовий прибуток визначався як загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій [4].

У сальдовому балансі підприємства на будь-яку звітну дату були довідкові дані (що не входять до валюти балансу) про суму балансового прибутку, одержану з початку року, і суму використаного прибутку. Нерозподілений (невикористаний) прибуток поточного та минулого років входить у загальну суму балансу, будучи частиною фінансових ресурсів підприємства. При перевищенні суми видатків підприємства над сумою доходів від його діяльності формувалися збитки, що знаходили відображення в балансі підприємства.

З проведенням реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні з 01.01.2000 р. відповідно до міжнародних стандартів відбулися певні зміни в методиці визначення прибутку підприємств. Так, у даний час розраховується показник чистого прибутку, що проводиться на підставі фінансової звітності підприємства, зокрема, такою звітністю є форма №2 "Звіт про фінансові результати". Порядок визначення фінансових результатів підприємства відповідно до діючих стандартів бухгалтерського обліку й правил складання фінансової звітності представлений на рис. 2.



Рис. 2. Порядок розрахунку фінансових результатів підприємства згідно з формою №2 "Звіт про фінансові результати" згідно з законодавством, чинним з 2000 року

Облік і визначення фінансових результатів — прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність [4].

Порівнявши алгоритми визначення прибутку до та після реформування, можемо зробити висновок, що показник балансового прибутку трансформувався у показник фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, а інші зміни представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз показників фінансових результатів до та після реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів

До реформування	Після реформування
1. Прибуток (збиток) від реалізації продукції, робіт, послуг	1. Валовий прибуток
2. Прибуток (збиток) від іншої реалізації	2. Фінансові результати від операційної діяльності
3. Прибуток (збиток) від фінансових інвестицій	3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування
4. Прибуток (збиток) від позареалізаційних операцій	4. Фінансові результати від звичайної діяльності
5. Балансовий прибуток	
6. Чистий прибуток	5. Чистий прибуток

З метою порівняння показників фінансових результатів, розглянемо алгоритм визначення прибутку, що використовується зарубіжними господарськими суб'єктами (рис. 3). Відповідно до вимог, ними складається два звіти про фінансові результати: "Звіт про прибутки та витрати" та "Звіт про нерозподілений прибуток" (табл. 2).

У "Звіті про прибутки і витрати" обсяг надходжень (без відрахування) показується зверху кожного звіту, після чого йдуть різні витрати і відрахунки у прибуткові податки, вираховані з обсягу доходу, показується величина чистого прибутку, що надходить власникам звичайних акцій. Повідомлення про доходи і дивіденди в розрахунку на акцію показується в нижній частині звіту. Дохід у розрахунку на акцію має назву "основний рядок", який показує, що з усіх статей звіту прибуток у розрахунку на акцію (ПРА) є найважливішою величиною [1].

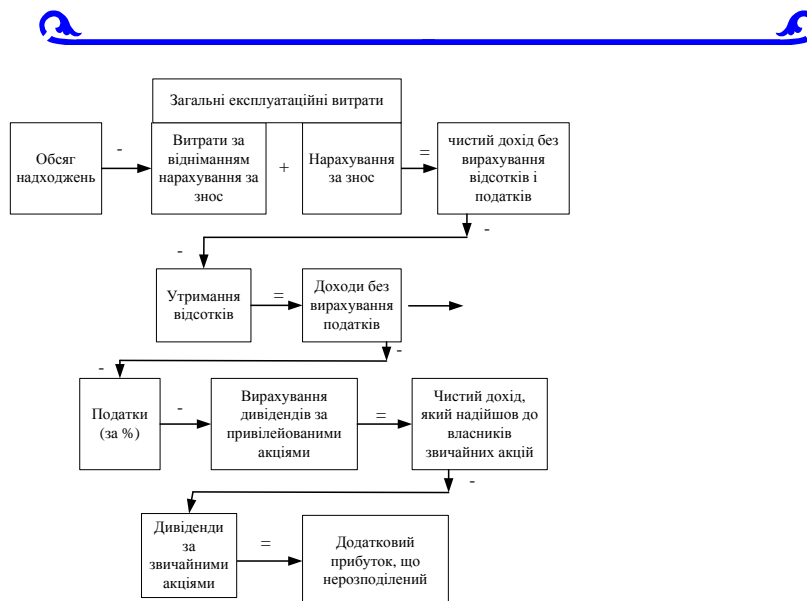


Рис. 3. Алгоритм розрахунку фінансових результатів зарубіжних підприємств

У той час, коли балансовий звіт можна уявити у формі миттєвого знімку в певний момент часу, звіт про прибутки і витрати надає інформацію про фінансові операції за певний період часу. Звіти про прибутки і витрати можуть бути складені за будь-який період часу, але, звичайно, вони виконуються щомісячно, щоквартально або щорічно.

Вимірні величини нерозподіленого прибутку в даних балансових звітів містяться в звіті про нерозподілений прибуток (табл. 2). Необхідно звернути увагу на те, що стаття балансу "нерозподілений прибуток" виражає собою дані про оцінку коштів (активів), а не самі кошти за змістом.

Таблиця 2

Звіт про нерозподілений прибуток зарубіжних підприємств [2]

Показник	Значення
Підсумкові дані нерозподіленого прибутку за кінець попереднього періоду	*
Прихід: Чистий дохід	*
Видаток: Дивіденди, які виплачені власникам звичайних акцій	*
Підсумкові дані нерозподіленого прибутку за звітний період	*

Зміни в показниках нерозподіленого прибутку відбуваються під впливом того, що власники звичайних акцій дозволяють компанії реінвестувати кошти в капітал, які інакше були б розподілені у формі дивідендів. Отже, нерозподілений прибуток, як зазначено у балансовій відомості, не виражає собою готівку і не "доступний" для виплат у вигляді дивідендів або яким-небудь ще засобом.

Порівнявши алгоритми визначення прибутку, який використовується в Україні та зарубіжних країнах, можемо зробити висновок, що існує ряд відмінностей. Так, у звітах закордонних компаній не вказуються конкретні витрати та доходи, розрахунок фінансових результатів тісно прив'язано до акцій, а також відсутнє розмежування прибутку за видами діяльності.

Таким чином, з проведенням реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні у 2000 р. відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в методиці визначення прибутку підприємств. Такі зміни дають змогу багатьом українським компаніям вийти на міжнародні ринки, також сприяють зародженню відносин між національними та зарубіжними підприємствами. Також такий перехід є початковим етапом вступу України до різноманітних міжнародних організацій.

Наук. керієн. Берест М. М.

Література: 1. Жигунова О. Бухгалтерская и экономическая прибыль: оценка с позиции аудита / О. Жигунова, А. Тепляков // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №10. 2. Брігхем С. Ф. Основи фінансового менеджменту: підручник / Пер. з англ. – К.: КП "ВАЗАКО", Молодь, 1997. – 1000 с. 3. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі; [Пер. з англ. В. Овсієнко, В. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 382 с. 4. Фінанси підприємств: Підручник / Під наук. ред. А. М. Поддєрьогін – 6-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 551 с. 5. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств: Навч. посібн. – 2-ге вид., переоб. і доп. – К.: МАУП, 2004. – 327 с.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Перехід української економіки до ринкових відносин різко підвищив значення грошей. Як показує досвід України та інших країн світу, перехід на ринкові відносини супроводжується швидким зростанням цін, підсиленням дії інфляційних чинників. Дуже важливо правильно оцінити, чи є саме перехід до ринкових відносин причиною заглиблення інфляції, чи при цих відносинах накопичений раніше інфляційний потенціал одержує свій реальний вислів. Тому висока вартість аналізу інфляційних процесів, велика кількість діючих чинників ускладнюють виробіток правильної грошової політики держави.

Досвід багатьох країн показав, що тривале функціонування централізованого планування, як правило, призводить до порушення збалансованості матеріальних і грошових струмів.

Раніше інфляція виникала, як правило, в надзвичайних обставинах. Так, під час війн держави часто випускали велику кількість незабезпечених паперових грошей для покриття військових видатків. В останні двадцять – тридцять років інфляція стала хронічним захворюванням економік багатьох країн світу.

Сьогодні ми є свідками найвищих рівнів і темпів зростання світових цін на продукти продовольства, які визначають загальну кон'юнктуру інфляції. Для України ситуація у цій сфері на споживчому ринку ускладнилась тим, що зовнішні чинники негативно переплелись з внутрішніми проблемами і спричинили підвищення інфляції. Зростання цін на світовому продовольчому ринку зумовлює значний тиск на внутрішній ринок України. Останнім часом Україна реально відчуває наслідки глобалізації ринків безпосередньо на своїх кордонах [1, с. 8].

За підсумками 2007 року країна пережила чергову хвилю знецінення гривні – третю за одинадцять років існування національної валюти. 2007 року інфляція споживчих цін становила 16,6% більш як у двічі перевищила бюджетний цільовий орієнтир (7,8%). У січні 2008 року інфляція становила 102,9%, після підвищення до 103,8% у березні, рівень інфляції потупово знижується. Секретаріат Президента прогнозує інфляцію на рівні 14% у 2009 році [2, с. 2 – 4].

Але постає питання, а чому саме висока і нестабільна інфляція є неприйнятною для економіки? Насамперед, тому, що унеможливується забезпечення високої довгострокової економічної динаміки, адже нестабільна, висока, а тим більше зростаюча інфляція разом із непрозорим і недосконалим законодавством спричиняється до невизначеності з боку усіх учасників економічного процесу щодо прийняття рішень (передусім про кредитування та інвестування на тривалу перспективу). І, як наслідок, скорочуються темпи зростання інвестицій у реальний сектор економіки та знижується кредитна активність, орієнтована на довгі строки погашення кредитів. Що стосується зовнішніх інвестицій, то поки що вони не можуть стати істотним фактором високої довгострокової економічної динаміки в Україні. Макроекономічна стабільність, зокрема низький рівень інфляції, є основною передумовою для залучення прямих іноземних інвестицій. Якщо проаналізувати економіку країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, то можна сказати, що більшість цих країн досягли економічного зростання за рахунок прямих іноземних інвестицій. Інвестори потребують визначеності щодо інфляційного розвитку на десятиріччя наперед. Другим аргументом на користь низького рівня інфляції є те, що висока й нестабільна інфляція є загрозою втрати цінової конкурентоспроможності держави.

Висока інфляція стимулює зниження норми заощаджень серед населення і потенційні масштаби коштів, що могли б бути залучені банками для здійснення їх кредитної діяльності [3, с. 2 – 11].

Отже, інфляція є загальнонаціональною проблемою, і для її розв'язання потрібна консолідація зусиль як виробників, так і органів влади. Уся складність цінової політики на споживчому ринку в досягненні балансу інтересів споживачів і виробників. Цей баланс дуже нестійкий, і його потрібно постійно підтримувати. У цьому роль, місце і завдання уряду та всієї державної влади.

Стабільна та низька інфляція – це найважливіша умова для поновлення інвестиційної активності, що в майбутньому призведе до відродження економічної активності.

Проблемою щодо спроби зниження рівня інфляції в Україні займаються багато економістів. Їх висновком є те, що "період високої інфляції – це наслідок поганої макроекономічної ситуації в країні. Зокрема, висока інфляція несприятливо впливає на економічний розвиток. У такі періоди реальний ВВП на душу населення зменшується. Стабілізаційні заходи базуються на управлінні обмінним курсом". Для подолання високого рівня інфляції можна спробувати вжити такі заходи: поліпшити податкове і митне адміністрування та посилити контроль за видатками; здійснити емісію цінних паперів і добитися їх ліквідації на внутрішньому фінансовому ринку; уникати традиційного

різкого скорочення обсягів коштів на казначейському рахунку уряду завдяки її більш повному і рівномірному використанню протягом року.

Можна зробити висновок, що кожна політика держави переслідує три цілі: високий і постійно зростаючий рівень національного виробництва (рівень реального ВВП); високий рівень зайнятості (низький рівень безробіття); стабільний або помірно зростаючий рівень цін.

Отже, інфляція – це лише лакмусовий папірець, який показує, як важливо для країни мати стабільну, зростаючу економіку, цивілізовані ринкові відносини та гармонізацію інтересів виробників і споживачів через ефективну регуляторну політику держави. Адже державний контроль над цінами відіграє надзвичайно важливу роль, особливо в умовах кризи економіки і виходу з неї. Наприкінці слід додати, що інфляція – це не лише показник слабкості економіки, а й свідчення слабкості державної влади або слабкості її політичної мудрості.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Гайдучий П. А. Інфляція: зовнішні і внутрішні виклики // Урядовий кур'єр. – 2007. – №244. – С. 8. 2. Литвицький В. Г. Реінфляція – 2007 // Вісник НБУ. – 2008. – №2. – С. 2 – 12. 3. Петрик О. С. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи // Вісник НБУ. – 2007. – №3. – С. 2 – 8.

УДК 336.201

Лаврунова Н. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФЕНОМЕН ЯВИЩА "ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА" ТА ОСНОВНІ ШЛЯХИ ДЕТІНІЗАЦІЇ

Тіньова економіка — це складне явище, представлене як сукупність неконтрольованих протиправних та законних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності, які мають на меті незаконне (неофіційне) отримання доходу.

Актуальність роботи полягає в тому, що саме тіньова економіка чинить значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві. Тіньовий сектор економіки нашої держави є не повністю дослідженим та має досить багато протиріч, які конче необхідно з'ясувати для подальшого контролю цього економічного феномену, котрий певною мірою дестабілізує економічну ситуацію в Україні саме своєю невивченістю. Ігнорування державним урядом та країною вцілому такого суперечливого та полісистемного явища, як тіньова економіка, спричиняє серйозні помилки при визначенні макроекономічних показників та неадекватну оцінку найважливіших процесів і тенденцій, тактичні та стратегічні прорахунки у забезпеченні конкурентоспроможності економіки.

Окремі аспекти тіньового сектору економіки та її детінізації розглядаються у працях таких авторів, як З. Варналій, Н. Зверькова, Н. І. Кравченко, В. О. Мандибура, О. В. Турчинов та ін.

Проблеми вивчення причин виникнення, розвитку тіньової економіки та шляхів детінізації давно виносились на порядок денний як один з основних пріоритетів, проте для переходу до системних дієвих кроків на практиці здебільшого не вистачало політичної волі. Заходи з подолання тіньових явищ в економіці залишаються переважно реакційними, репресивними, симптоматичними, вони позбавлені чіткості та системності. Тому дані питання досі залишаються відкритими і потребують здійснення активної системної наукової розробки практичних моделей оцінювання дійсного рівня тінізації та шляхів його зниження.

Таким чином, мета роботи полягає в науковому пошуці ефективних способів визначення специфіки досліджуваного феномену тіньової економіки та чітко структурованих методів подолання негативного впливу тіньового сектору на економіку України.

Сутність досліджуваної проблеми полягає в тому, що достовірної та повної інформації про рівень тінізації економіки отримати практично неможливо. Виходить таке собі замкнене коло. Дійсно, оцінки обсягів тіньових процесів в Україні надзвичайно різні, але навіть за найоптимістичнішими розрахунками вони вражають. Більше того, грань між власне тіньовою економічною і кримінальною діяльністю все тонша. Наслідки цього очевидні — колосальні масштаби приховування до-

© Лаврунова Н. О., 2009



ходів; недонадходження податків і зборів до бюджетів усіх рівнів; незаконний перерозподіл державної власності; корумпованість владних структур тощо.

Для вирішення даної проблеми необхідно визначити чинники, які сприяють розвитку тіньового сектору економіки.

По-перше, недосконалість ринкових механізмів призводить до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці; по-друге, заходи, які вибірково реалізуються для протидії тінізації економіки, часто у політичних цілях, не приносять бажаних позитивних результатів; по-третє, чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному поповненні дохідної частини бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян; по-четверте, тінізація бюджетної сфери є особливо небезпечним явищем; по-п'яте, в останні роки посилилася тенденція протиправного використання механізмів судових рішень для перерозподілу власності, у тому числі силових поглинань з використанням так званого "рейдерства" [1, с. 56 – 66].

Можна називати ще багато причин розростання та всепоглинаючого функціонування тіньової економіки, але необхідно знайти шляхи подолання неконтрольованого розростання цієї сфери.

Кроки на шляху досягнення детінізації економіки України:

1. Легалізація тіньових доходів фізичних осіб, звуження фінансової бази тіньового господарювання шляхом зменшення рівня оподаткування доходів фізичних осіб. 2. Посилення контролю за казною держави та бюджетним фінансуванням. 3. Структуроване регулювання операцій із значним обсягом обертання готівкових коштів, ринку фінансових послуг. 4. Внесення змін до законодавства щодо створення сприятливих правових умов діяльності суб'єктів протидії незаконним закордонним вивозам товарів і грошей. 5. Розвиток інноваційної сфери ("амністія" капіталів некримінального походження, що спрямовуються в інноваційну сферу; запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами). 6. Упровадження нових та досконале використання існуючих теоретичних розробок з виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідації виявлених схем іллегалізації капіталу. 7. Контроль джерел походження грошових коштів (під час купівлі дорогавартісних товарів) [2, с. 92 – 96].

Ці заходи сприяли б глибшому та досконалішому вивченню феномену тіньової економіки та допомогли б реалізувати план протидії тіньовій економіці.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – №2. – С. 56 – 66. 2. Зверькова Н. Деякі питання визначення понять "тіньова економіка", "детінізація економіки" та "протидія тіньовій економіці" // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №1. – С. 92 – 96.

Бунецька І. М.

УДК 336.748.12(477)

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ В УКРАЇНІ

Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. Вважається, що її поява пов'язана з виникненням паперових грошей, з функціонуванням яких вона нерозривно пов'язана. Дж. М. Кейнс вперше проаналізував інфляцію як складову макроекономічної теорії. Вивченням та аналізом взаємозв'язку грошей та інфляційних процесів займалися такі вчені, як М. Фрідмен, Лоу та ін. Інфляція – одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки практично в усіх країнах світу. Особливо актуальним сьогодні є питання про стримування темпів зростання інфляції в Україні у час всесвітньої фінансової кризи. Мета даної роботи – визначити залежність інфляційних тенденцій від економічної політики уряду, виявити основні методи боротьби з нею.

© Бунецька І. М., 2009

Інфляція виявилася найбільш істотним негативним явищем в економіці України на етапі її ринкового реформування. За даними Світового банку рівень інфляції в Україні у другій половині 1993 р. був найвищим у світі. Якщо в 1992 р. її рівень зріс у 21 раз, то за 1993 р. – у 103 рази. Але вже в 1994 р. рівень інфляції дещо знизився, однак сталося це не в результаті проведення комплексних реформ і якісних змін у системі державних фінансів та запровадження цінової лібералізації, а через відстрочення бюджетних виплат і небувале зростання заборгованості бюджету. Втративши контроль за емісією грошей, за рухом видатків та цін, грошового обігу і кредитних ресурсів, український уряд тоді так і не знайшов надійних регулюючих механізмів для активного впливу на інфляційні процеси та погашення їх негативного впливу на економічне і соціальне становище в країні. При цьому уряд застосовував в основному два антиінфляційні заходи: обмеження фондів споживання підприємств і регулювання цін. Під впливом інфляції обсяги номінальних грошових доходів населення зростали, а його реальні доходи, у зв'язку з випереджаючим підвищенням роздрібних цін на товари та послуги, навпаки зменшувалися. Методи індексації доходів не забезпечували компенсації втрат від гіперінфляції. Тільки у 1993 р. при зростанні цін на рік більш ніж у 100% реальна зарплата зменшилася на 52%. Ефект від запровадження урядом пільг на оподаткування доходів громадян стосовно малозабезпечених, багатодітних, чорнобильців, ветеранів та інших верств населення теж був мінімальним, оскільки самі оподатковувані доходи населення були мізерні і не встигали за зростанням цін [1].

Найуспішнішим періодом у боротьбі з інфляцією стали 1996 – 1997 роки. За цей час було проведено цілу низку заходів щодо зміцнення позиції національної грошової одиниці. Стримуюча фінансова політика уряду дала змогу зменшити державні витрати та скоротити державний дефіцит. Покриття дефіциту бюджету відбувалося вже не лише через кредити НБУ уряду, а також через продаж державних облігацій та частково через іноземні кредити. Більш жорстка грошово-кредитна політика Центрального банку зменшила можливість спекуляції на валютному ринку. Успішна грошова реформа, під час якої квазівалюта карбованець була замінена на постійну валюту гривню, значно збільшила довіру до національних грошей. Рівень інфляції в цей період склав найбільш низький за всі роки незалежності – 10,1% [2].

Вихід з кризи почався в 2000 р. завдяки тому, що в економіку почали поступати доходи від експорту і монетизація почала зростати, поступово зближуючись з рівнем економічно розвинених країн. Не менш успішним роком для національної валюти став 2001 рік. Протягом січня – жовтня 2001 року інфляція в Україні була менша прогнозованого рівня і склала 103,9%, що значно нижче ніж в 2000 році (123,3%). В Україні відзначався один з найнижчих темпів інфляції серед країн СНД.

Розвиток економіки вимагає забезпечення грошима. Отже поступове збільшення маси грошей в економіці — нормальне явище і само по собі інфляції не викликає. Інфляція може походити від того, що пропозиція товарів не встигає за зростанням попиту, притоком грошей, і від того, що значна частина грошей не обслуговує виробництво, а рухається лише у сфері торгівлі і споживання.

Головною причиною безперервної інфляції в Україні є відставання виробництва товарів від зростання грошових доходів населення. Номінальні нарахування грошових доходів населення з 2000 р. збільшилися в 3,7 рази. Жоден показник виробництва не зростав такими темпами. На гривню доходу, що нараховується, в 2006 р. доводилося тільки 84% номінального ВВП 2000 р., а реального – 44,2%. Україна з 2006 р. має негативне сальдо торгового балансу — результат поспішного вступу до ВТО на невигідних умовах. Крім того, імпорт пригнічує власне виробництво, чим заганняє проблеми інфляції і наповнення ринку в довгостроковий період.

Україна зараз переважає інфляцію витрат. Це видно по тому, що ціни виробників промислової продукції зростають швидше споживчих. Споживчі ціни з 2006 року вирости на 85%, а ціни виробників промислової продукції — в 2,2 рази. Сукупне зростання всіх цін — дефлятор ВВП — всі роки, окрім 2003-го, випереджає зростання споживчих цін, особливо в 2007 р. За 2008 рік експерти прогнозують інфляцію за підсумками року на рівні 24,1%. Очікується зниження темпів зростання економіки та значне падіння ВВП [2].

Отже, для боротьби з інфляційними процесами зараз, як і при кризі 1991 – 2000 рр. в Україні, необхідне чітке державне регулювання економіки, що значно ускладнюється за рахунок політичних непорозумінь. Виходячи з досвіду попередніх років, можна запропонувати методи боротьби з інфляцією: паралельний контроль над цінами та заробітною платою шляхом повного їх заморожування або встановлення меж їх зростання; зменшення податкового пресу; захист інтересів населення через повну або часткову індексацію доходів населення з урахуванням зростання цін; гасіння інфляційних очікувань; курс на поступове зниження дефіциту державного бюджету як одного з головних джерел інфляції в Україні та ін.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. <http://ostriv.in.ua> 2. Литвицький В. Інфляція 2007 року // Урядовий кур'єр. – 2008. – №7. – С. 8.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ЛІЗИНГ ЯК СУЧАСНИЙ І ЕФЕКТИВНИЙ ВИД КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Як відомо, вітчизняне виробництво у технологічному аспекті відстає від розвинутих країн на 20 – 30 років. Тому у вітчизняній галузі виробництва треба спрямовувати сучасні і водночас ефективні види капітальних інвестицій. Одним з таких є лізинг.

Питання стосовно лізингу вивчали економісти А. В. Подік, В. Д. Газман, В. А. Чичун та ін.

Метою тез є обґрунтування переваг та недоліків лізингу, а також аналіз необхідності розширення лізингових послуг в Україні.

Лізинг (від англійського "leasing" – довгострокова оренда машин і устаткування) є однією з найцікавіших форм інвестування, що здатні значно поживити процес оновлення виробництва і сприяти входженню країн з перехідною економікою до структури світового ринку.

Лізинг дозволяє промисловим та іншим компаніям задовольнити потреби в основних фондах без здійснення значних одноразових капітальних затрат, використовуючи при цьому дороге чи спеціальне обладнання.

Включення лізингу в інвестиційні програми промислових підприємств дозволяє покращити планування та організацію інвестиційного процесу. За підрахунками західних економістів у розвинутих капіталістичних країнах лізинг покриває від 6% до 20% щорічних потреб у засобах для інвестицій в основні фонди [1, с. 11 – 12].

Широке розповсюдження у світовій практиці лізинг отримав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З точки зору лізингоодержувача (орендаря) ці переваги такі:

можливість використання нової дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат;

придбання устаткування обходиться дешевше, оскільки фінансова компанія може отримати позику на кредитному ринку за більш низькою ставкою, ніж підприємство-орендар;

лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;

промислові та інші компанії можуть ширше використовувати державні податкові і амортизаційні пільги. Сутність податкова пільга полягає у тому, що лізингові платежі в повному об'ємі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і власне знижують податкове обкладення прибутку. А щодо амортизаційних пільг, то тут мається на увазі застосування прискореної амортизації, яка обчислюється, виходячи зі строку контракту, що зменшує оподаткований прибуток та прискорює оновлення матеріально-технічної бази;

вдається певною мірою уникнути негативного впливу інфляції, оскільки орендні ставки встановлюються на дату підписання угоди і потім, як правило, не переглядаються;

порядок здійснення лізингових платежів більш гнучкий, ніж при кредитних угодах;

орендні платежі частіше за все фіксовані, що сприяє стабільності фінансових планів орендаря;

при укладанні лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг.

Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що за його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Уся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентноспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту. Збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

Як бачимо, лізингові операції мають великі переваги. Традиційне уявлення про лізинг як примітивну довгострокову оренду майна безнадійно застаріло. У той же час слід відмітити ряд недоліків, що притаманні лізингу:

кількість учасників лізингової угоди більша, ніж при купівлі майна за рахунок позики, тому операції відрізняються досить складною організацією;

на підготовку фінансової лізингової угоди може знадобитися більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю;

вищі можуть бути і адміністративні витрати, тому вважається, що ціна лізингу може бути нижчою або дорівнювати ціні позики тільки за наявності певних податкових пільг [2, с. 18 – 21].

Таким чином, розглянуті переваги і недоліки лізингових операцій дають можливість зробити висновки, що позитивних моментів, притаманних лізингові, набагато більше, і при державній підтримці, хоча б на період становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим.

На погляд автора, в умовах економічної кризи в Україні, коли практично зупинилося фінансування капіталовкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Подік А. В. Історія виникнення і аналіз розвитку лізингу // Финансы и инвестиции. – 2007. – №18. – С. 11 – 15. 2. Чирик Н. В. Економічна сутність інвестицій: сучасні погляди і концепції // Економіка фінанси і право. – 2008. – №7. – С. 17 – 22.

УДК 336.201(477)

Матющенко С. С.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ

В економічній науці є чимало недослідженого. Але, мабуть, важко знайти інший такий приклад, коли масштаби економічного явища й ступінь його вивченості були б настільки непорівнянні. Це проблема тіньової економіки, яка охоплює всі сфери життєдіяльності суспільства.

Тіньова економіка становить дуже важкий для дослідження предмет; це феномен, який відносно легко визначити, але неможливо точно виміряти, тому що практично вся інформація щодо нього невідома або не підлягає розголошенню.

Тіньова економіка становить інтерес, насамперед, з погляду її впливу на протікання більшості звичайних легальних економічних процесів: формування й розподілу доходу, торгівлі, інвестування й економічного зростання в цілому. Цей вплив тіньових відносин в Україні настільки великий, що необхідність їх аналізу вкрай очевидна.

Мета роботи – проаналізувати стан тіньового сектору в економіці України й запропонувати шляхи його скорочення.

Розглянемо ж стан тіньової економіки в Україні й спробуємо визначити її соціально-економічні наслідки, роль, причини й шляхи регулювання рівня тіньової економіки.

Тіньова економіка – це настільки ж важливе, настільки й спірне питання. Сперечаються як про склад, так і про її обсяги. Багато вчених вважають, що якщо хоча б 20% економіки перебуває в тіні, то це вже становить істотну загрозу для держави. А за різними підрахунками тіньовий сектор займає 40 – 60% економіки України [1, с. 203].

Причинами ж такого положення є високий рівень корумпованості країни, проституція, нелегальне виробництво й збут продукції, а також фіктивні угоди, ухилення від сплати податків.

Найбільша тінізація, згідно з підрахунками експертів, спостерігається у сферах, наведених у таблиці [2, с. 27].

Таблиця

Найбільш тінізовані сфери економіки України

Сфера	Частка тінізації
Торгівля	80%
Будівництво	66,7%
Нерухомість	60%
Ігорний бізнес	53,3%
Громадське харчування	53,2%
Промисловість	53,4%
ЗМІ	46,7%
Транспорт і вантажопевезення	46,5%
Сільське господарство	46,3%
Банки	26,7%

© Матющенко С. С., 2009



Тіньова економіка, в першу чергу, породжена недоліками правоохоронної системи, а також неефективними методами державного керування економікою країни в цілому. Прикладом цього є недосконале податкове законодавство України. Воно відлякує підприємців від легалізації їх діяльності своєю нестабільністю й непрозорістю, змушуючи їх йти у тінь, тим самим зменшуючи надходження до державного бюджету.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що негативна роль тіньової економіки полягає в тому, що вона суттєво зменшує дохідну частину бюджету й майже зовсім не підвладна державному регулюванню, що підриває стабільність усієї економіки країни.

У той же час, тіньовий сектор може виконувати й позитивну роль. Прикладом цього є те, що під час економічних спадів багато безробітних можуть заробити собі на існування саме завдяки тіньовим підприємствам.

Щоб тіньовий сектор не зростає, необхідно домагатися істотних змін в економічній політиці, які зможуть забезпечити нормальні умови для функціонування вітчизняних виробників.

На думку автора, у першу чергу необхідно повністю переглянути й модернізувати податкове законодавство України.

Другим кроком повинна стати ліквідація бюрократичних перешкод, яка може виразитися в лібералізації господарської діяльності: полегшення правил реєстрації фірм, зниження податків.

Крім того необхідно поліпшити роботу правоохоронних органів у сфері боротьби з корупцією, а також посилити покарання за всі види тіньової діяльності.

Ці заходи повинні зменшити частку тіньового сектору економіки, привести до збільшення кількості легальних підприємств, що спричинить більші надходження до бюджетів різних рівнів і приведе до покращення економічного становища України у цілому.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Україна в 2007 році: Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихало. – Харків: Держкомстат України, Гол. упр. статистики в Харк. обл., 2008. – 607 с. 2. Тіньовий сектор економіки зростає з кожним роком // Економіка й життя. – 2008. – №18. – С. 26 – 27.

Лисенко В. С.

УДК 331.57(477)

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ШЛЯХИ ЗМЕНШЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Безробіття набуло небаченого розмаху. Починаючи з 1991 р., коли в Україні відбулася кризова ситуація і ця проблема вимагала негайного вирішення, тогочасний уряд не зміг своєчасно і кваліфіковано вирішити її. Безробіття не може бути доцільним ні в економічному, ні в соціальному планах, оскільки його зростання створює цілий комплекс проблем: скорочується купівельна спроможність населення, бюджет втрачає платників податків, підприємство – персонал [1, с. 16]. Зростають ризик соціального напруження, додаткові витрати на підтримку безробітних та ін. Проблемою безробіття займалися такі економісти, як А. Г. Занегіна, С. І. Лушина, І. П. Мерзлякова та ін. [2, с. 3]. Метою тез є аналіз шляхів зниження безробіття в Україні.

Однією з причин безробіття на Україні є відсутність досвіду у боротьбі з безробіттям. Сьогодні суспільне виробництво перенасичене робочою силою, на яку влада й повинна робити ставки. Одними із напрямків зниження безробіття є вдосконалення преміювання робітників, виховування в людей таких рис вдачі, як прагнення до повної зайнятості населення і загальної рівності [2, с. 3]. Також для зниження безробіття доцільно здійснити гуманізацію виробництва, поліпшити виробничі умови праці, які вимагають постійного оновлення матеріально-технічної бази, стимулювання впровадження прогресивних технологій, зниження частки некваліфікованих, важких і шкідливих для здоров'я людини робіт. Доцільно для їх фінансування, окрім власних джерел суб'єктів господарювання, залучати банківські кредити, засоби від реалізації цінних паперів, бюджетні асигнування. Також важливу роль відіграє поліпшення охорони праці на підприємствах, заохочення та створення умов для підприємництва, створення цілеспрямованої програми для громадян, які тривалий час перебувають без роботи, проведення моніторингу безробіття з метою виявлення причин та характерних особли-

© Лисенко В. С., 2009

востей цього явища, легалізувати тіньову зайнятість, запобігти руйнуванню трудового потенціалу (особливо молодого) і т. д.

Також необхідна підтримка і заохочення інвестицій у реконструкцію підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, знаходження ринків збуту товарів. Треба створити умови для зростання попиту на товари (стимулювання зростання експорту), тому що попит на ринку праці – похідний і залежить від ситуації на ринках товарів і послуг.

Пріоритетними напрямками реформування українського ринку праці є розширення можливостей отримання населенням офіційних основних і додаткових доходів, соціальна підтримка окремих груп, сприяння ефективним і доцільним переміщенням працездатного населення; запобігання зростанню безробіття через створення робочих місць за рахунок різних джерел фінансування, впровадження механізмів звільнення і перерозподілу, реструктуризації економіки і піднесення вітчизняного виробництва.

Основними рекомендаціями, спрямованими на зниження безробіття, є макроекономічна політика, спрямована на скорочення бюджетного дефіциту, стримування інфляції, удосконалення системи освіти, ліквідація бар'єрів, що заважають створенню чи розширенню підприємств; удосконалення системи заходів щодо створення і розповсюдження технології [3, с. 9]; гнучкість в питаннях заробітної плати; гнучкість в питаннях вільного часу; розробка політики, спрямованої на підвищення рівня зайнятості, а не на підтримку безробіття; зміни системи соціального забезпечення в напрямі стимулювання працевлаштування, поліпшення інформаційного забезпечення ринку праці, усунення факторів, що знижують мобільність робочої сили, а саме створення розвинутого ринку житла; збільшення масштабів житлового будівництва. Створення умов для зростання самозайнятості, реалізація програм підтримки молодих працівників та ін.

Усі ці заходи, на погляд автора, дадуть змогу зменшити рівень безробіття в умовах кризового стану в Україні.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Горшко Л. Психологічні аспекти проблеми активного пошуку роботи безробітними особами // Україна: Аспекти праці. – 2006. – №6. – С. 16 – 20. 2. Кодацкий В. П. Пути снижения уровня безработицы // Экономика финанси і право. – 2004. – №11. – С. 3 – 5. 3. Черниш Т. Сутність та особливості довгострокового безробіття на Україні // Україна: Аспекти праці. – 2006. – №3. – С. 8 – 12.

УДК 336.748.12(477)

Тузова А. О.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ІНФЛЯЦІЯ ТА АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Головною проблемою української економіки та політики як і раніше залишається відсутність довіри до заяв, узятих зобов'язань, проголошених намірів і планів. Причина цього — їх неконкретність і, найчастіше, нереалістичність та суперечність. Хоча без чесного визначення реальних проблем не можна досягти поставлених цілей.

Пріоритетом для України в 2008-му і, як мінімум, в найближчі два роки є відновлення цінової стабільності. Фактично діяльність всіх органів влади — Президента України, уряду, Національного банку — перевіряється їх заявами, планами і, головне, діями із зменшення інфляції.

Показник інфляції є ключовим для планування діяльності як уряду, так і бізнесу, кожної конкретної людини. Реалістичність цього показника (не тільки на один рік, але і в середньо- та довгостроковій перспективі), довіра до нього з боку бізнесу і суспільства є заставою економічного зростання.

У рамках вивчення даної проблеми були розглянуті праці таких авторів, як І. Шумило, В. Стельмах, Ю. Єхануров, Ю. Тимошенко та ін. Кожен з них по-різному бачив ефективні методи застосування антиінфляційної боротьби: І. Шумило вважає, що для зниження рівня інфляції необхідне більш чітке визначення цілей монетарної політики та обов'язків з їх досягнення [1, с. 2]; В. Стельмах в останні місяці так спрямовував діяльність НБУ, щоб надати можливість самому ринку

© Тузова А. О., 2009



якнайскоріше визначити курс гривні, найближчий до рівноважного рівня; уряд Ю. Єханурова, до речі, єдиний з останніх урядів, наважився приймати непопулярні рішення, наприклад, чітко встановив траєкторію динаміки цін на енергоносії (газ, електроенергію) як для об'єктів хазяйнування, так і для домогосподарств на період до 2011 року; Ю. Тимошенко вважає, що є необхідним певний перехідний період, поки НБУ, як і центральні банки інших країн, зможе відповідати за збереження цінової стабільності в країні [2, с. 17]. Так, безперечно, ці методи можуть бути прийнятними, але автор вважає, що для більшої ефективності їх слід доповнити. На думку автора, інфляцію потрібно припинити вважати результатом політичних інтриг чи то політичних опонентів, чи то міжнародних фінансових організацій; представникам влади потрібно припинити давати оцінки відносно прогнозу, наприклад, валютного курсу національної валюти до долара США на кінець 2008 року, що, до речі, ніколи не роблять політичні діячі в жодній країні, а тим більше керівники уряду, президентських адміністрацій та центральних банків, адже нереалістичність прогнозів уряду сприймається як не здатність і неготовність влади боротися та стримувати інфляцію, а, значить, призводить до погіршення позиціонування України в міжнародних оцінках. Потрібно припинити прискорення зростання номінальних соціальних стандартів (перенесення строків зростання заробітної плати, зростання номінальної заробітної плати в наступні три роки на 25%, доведення в найближчі роки заробітної плати в Україні до європейських стандартів без будь-якого співвіднесення з динамікою продуктивності праці і т. д.); потрібно припинити загрозливе розкручування спіралі "ціни – заплата та соціальні трансферти – ціни"; потрібно також припинити приховану державну конфіскацію грошей у населення через інфляційний податок, що відповідно, пригнічує темпи зростання реальних доходів населення.

Усі ці заходи дадуть змогу спинити інфляційні процеси в Україні у найбільш короткі строки.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Шумило І. Чи достатньо мужності в українській владі в боротьбі з інфляцією? // Фінансові ринки та цінні папери. – 2008. – №11. – С. 2 – 10. 2. Нікітін С. Інфляція та антиінфляційна політика: закордонний та вітчизняний досвід // Світова економіка та міжнародні відносини. – 2008. – №4. – С. 16 – 20.

Волковська Я. В.

УДК 316.323+(477)

Студент 1 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УКРАЇНА ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ

Глобалізація стала невід'ємною тенденцією сучасного світу, його синонімом. Вона стала важливим реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найвпливовіших сил, які визначають подальший хід розвитку нашої планети.

Українська економіка також інтегрована у світову економіку. Тому розуміння сучасних міжнародних інтеграційних процесів, які охоплюються поняттям "глобалізація", є дуже важливим для формування наукового підґрунтя стратегії розвитку економіки України на початку XXI століття. Саме тому ця тема є дуже актуальною у сьогоднішній час, адже розкриває процеси, які стосуються не тільки економіки країни, але й громадського життя в цілому, і необхідна для дослідження та вивчення.

Глобалізація проявляється в інтеграційних процесах, які відбуваються між певними країнами і результатом яких є поглиблення взаємозалежності економік країн, що беруть участь у таких процесах. У науковій літературі існують різні підходи до визначення глобалізації, але автор вважає найточнішим такий: глобалізація – це процес перетворення світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, робочої сили й капіталу на основі поступового зняття перепон між окремими країнами [1].

Україна відчуває наслідки глобалізації світової економіки. Так, за останніх десять років оборот її зовнішньої торгівлі з іншими країнами світу зріс у 4 рази, а обсяги прямих іноземних інвестицій за цей період – у 20 [2]. Тільки за останні три роки валові зовнішні запозичення збільшилися у 2,8 раза [2], а банківської системи – у 7,3 раза [2]. Із глобалізацією можна пов'язувати такі позитивні економічні зміни, як зростання внутрішнього нагромадження капіталу, збільшення обсягів позичкового капіталу, розширення фінансових альтернатив для вітчизняних позичальників, отримання доступу до довгострокових ресурсів міжнародного ринку капіталу.

І, отже, фактичні ознаки участі України у процесах фінансової глобалізації почали з'являтися у кінці 1990-х – на початку 2000-х років у формі проникнення іноземного капіталу, зокрема надхо-

© Волковська Я. В., 2009

дження прямих іноземних інвестицій до країни, що з кожним роком збільшується (якщо в 1998 році прямі іноземні інвестиції в економіку України склали 2 801 млн дол. США, то в 2006 – 23 125 млн дол. США [3]).

Активізації участі України у процесах фінансової глобалізації сприяв перехід країни на ринкові засади функціонування, але, крім цього, першочергове значення мала макроекономічна стабільність та економічне зростання. Відносна стабільність національної валюти, дешеві порівняно зі світовими ціни на енергоносії та робоча сила сприяли закріпленню України на світових ринках товарів, у собівартості яких велику частку займають енергоносії та оплата праці. Разом з цим саме великі підприємства, виробництво яких орієнтується на експорт, уже кілька років поспіль забезпечують базу для зростання економіки країни. Паралельно зі зростанням великого бізнесу виявляється необхідність розвитку інфраструктури, збільшення надходжень та видатків державного бюджету і, нарешті, підвищення рівнів одних з найважливіших економічних показників – зайнятості та рівня споживання.

Глобалізація економіки зумовлює загострення конкурентної боротьби, в якій виживання окремих суб'єктів стає проблематичним. Це призводить до пошуків шляхів оптимізації діяльності підприємств у різних сферах глобалізованої економіки. Підтвердженням зацікавленості щодо компаній, які надають послуги на ринках фінансових послуг, є дані про галузеву структуру угод злиття та поглинання, укладених в Україні в 2006 р. Найбільше таких угод було укладено у сфері фінансових послуг. Водночас серед усіх угод зі злиття та поглинання в Україні 53% склали придбання іноземними інвесторами активів в Україні.

Важливим аспектом у контексті залучення України до процесів фінансової глобалізації є питання про лібералізацію руху капіталу країни. Вагомий крок у цьому напрямі було зроблено разом із надходженням України до Світової організації торгівлі, умови вступу до якої передбачають надання можливості доступу філіям банків, а згодом і страхових компаній до ринку фінансових послуг України, що потребуватиме певного рівня лібералізації Україною транскордонного руху капіталу.

Отже, для нашої країни проблеми глобальних трансформацій мають особливе, не тільки теоретичне, але й практичне значення. Вплив глобалізації, її позитивних і негативних факторів на становлення і розвиток України за роки незалежності був доволі чутливим. Тому не викликає сумніву те, що необхідно враховувати глобальні чинники при формуванні стратегії розвитку держави на найближчу і віддалену перспективу. Вирішення будь-яких актуальних внутрішніх проблем не дадуть бажаних результатів, якщо ці рішення не будуть враховувати вплив глобальних трансформацій.

На сучасному етапі розвитку в Україні переглядається політика зростання, організації управління, механізмів функціонування та взаємодії. Отже, виникає необхідність з'ясування можливості перетворення глобалізації на "двигун внутрішніх реформ" і мінімізації її негативних наслідків. А необхідність якнайшвидшого перетворення інформаційних технологій на провідний виробничий ресурс актуалізує для України питання про її політику регіональної інтеграції з розвиненим міжнародним комплексом. Економічні кризи у 2008 році показали, що внаслідок глобалізації криза в одній країні може призвести до кризи всієї світової економіки, і економіка України не є виключенням, тому зараз, перш за все, треба шукати комплексне вирішення технологічного, інформаційного та кадрового питань, що буде сприяти розробці найбільш правильної внутрішньої та зовнішньої політики.

Наук. керівн. Бережна Н. І.

Література: 1. Липов В. В. Міжнародна економіка. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – С. 124 – 131. 2. Гайдучий П. І. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 24 – 32. 3. Уманців Ю. Фінансова глобалізація: основні детермінанти та особливості // Банківська справа. – 2007. – №5. – С. 47 – 65.

УДК 336.227.2:343.37

Липова Ю. А.

Студент 1 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Побудова соціально орієнтованої ринкової економіки європейського зразка – одна з передумов становлення України як суспільства європейського рівня. Цілком очевидно, що це неможливо без вирішення однієї з найбільших проблем української економіки – зниження рівня її тінізації.

© Липова Ю. А., 2009



Не можна ігнорувати таке явище, як тіньова економіка, адже це негативним чином може вплинути на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, на оцінку найважливіших процесів і тенденцій, виникнення серйозних помилок при визначенні макроекономічних показників, тактичні та стратегічні прорахунки у забезпеченні конкурентоспроможності економіки. Без урахування тіньової економіки неможливі проведення економічного аналізу, прийняття ефективних управлінських та законодавчих рішень тощо.

Мета роботи – вивчення причин виникнення та наслідків розвитку тіньової економіки в Україні, її аналіз та шляхи подолання.

Визначенням масштабів тіньової економіки займалися такі західні вчені, як П. Гутманн, Є. Фейг, Л. Дрекслер, Д. Блейдс (США), Я. Арваї (Угорщина), Б. Даллаго (Італія) та ін. До російських вчених, які досліджували дані питання, можна віднести Т. Корягіну, С. Глінкіну, В. Дадалко, Д. Пешко та ін. Серед багатьох вітчизняних дослідників цієї проблеми можна назвати З. Варналія, В. Мандибуру, Т. Ковальчука, Р. Моторина, О. Турчинова. Важливим методологічним центром вивчення тіньової економіки є Міжнародна організація праці. На теренах колишнього СРСР методологічні роботи щодо вимірювання масштабів тіньової економіки проводить Статкомітет СНД у співробітництві з Держкомстатом Російської Федерації. Варто зазначити, що досвід таких вчених та установ є корисним для України.

Під назвою "тіньова", як правило, виокремлюється та частина економіки, яка не обраховується національною статистикою, не включається до валового внутрішнього продукту, а доходи від її діяльності приховуються від оподаткування.

Тіньова економіка не є породженням перебудови економічних, соціальних і політичних відносин в Україні. У період ринкових реформ відбулося лише її бурхливе зростання та зміна форм і механізмів. Змінилася її організація. Якщо раніше тіньова економіка включала в себе такі елементи, як дрібні крадіжки продукції, хабарництво, підпільне виробництво продукції, то наприкінці XX століття стала формуватися складна розгалужена система, яка мала вже спеціалізацію, своїх лідерів.

Розвиткові тіньової економіки та організованої злочинності сьогодні сприяють причини як економічного, так і адміністративно-правового характеру. Серед перших можна виділити високий рівень оподаткування суб'єктів економічної діяльності в Україні, прагнення ухилитись від оподаткування та отримати надприбутки, загострення економічної кризи, високий рівень прихованого безробіття, зволікання з виплатою офіційної зарплати, глибока економічна криза офіційної сфери зайнятості тощо. В основі адміністративно-правових порушень лежить недосконалість чинного законодавства, що дозволяє посадовим особам використовувати державні та службові повноваження з корисливою метою, створюючи сприятливі умови для шахрайства [1].

"Статистика знає все. Від статистики нікуди не сховасься. Але одного вона не знає – скільки в СРСР стільців", – писали Ільф і Петров у своєму видатному романі. Статистика не знає того, про що немає звітності. Однак саме через відсутність статистики, достовірної та повної інформації про рівень тіннізації економіки ускладнюються ефективні пошуки та дії влади у цьому напрямі.

Тіньовий сектор – поняття дуже широке. До тіньового сектору відноситься так звана "чорна економіка" – це наркотики, кримінал, проституція, і так звана "сіра економіка", яка діє практично в межах закону, але будь-якими способами уникає оподаткувань. Намагаються перш за все, врахувати "сіру статистику", бо "чорна статистика" – кримінальна, поза законом і врахувати її дуже важко. 17 – 20% – така офіційна цифра тіньової економіки нашої країни, яку публікують за підсумками кварталу або року у ВВП. Яка ця цифра насправді? Міністерство економіки каже, що вона більша. Але точну цю цифру сьогодні ніхто у світі не скаже. У різних країнах ця цифра коливається в різних межах [2].

Рівень тіннізації економіки в Україні залишається високим. За розрахунками Держкомстату, здійсненими на основі міжнародного стандарту "Вимірювання необлікованої економіки. Посібник", розробленого у 2002 р. ОЕСР, МВФ, МОП та Статкомітетом СНД, рівень тіньової економіки в Україні становив у 2001 р. 16,3% ВВП, у 2002 р. – 17,7%, у 2003 р. – 17,2%, у 2004 р. – 18,9%, у 2005 р. – 18,1% [3].

Поряд з цими цифрами Міністерство економіки вперше за останні 3 роки зафіксувало спад тіньової економіки від 34% до 32% від офіційного ВВП у 2007 році [4].

Згідно з даними Міністерства, в 2003 – 2004 роках тіньовий сектор займав 31%, а в 2006-му – 34%, то в 2007 році – усього 32%. Причин зниження не називається, але експерти зазначають, що цей процес гальмувався політичною нестабільністю і відсутністю судової, податкової й пенсійної реформ. При цьому фахівці відмічають збільшення рівня тіннізації економіки в 2008 році [4].

Які б цифри не зазначалися, вони – колосальні. Високий рівень тіньової економіки свідчить про реальні загрози національній безпеці держави, є наслідком неефективного функціонування суспільно-економічної системи і, у свою чергу, стимулює її подальше розбалансування.

Тіньова економіка в Україні почала загрожувати економічній і національній безпеці держави. Вона істотно впливає на всі сторони економічної діяльності, на політичне і суспільне життя в Україні і, на відміну від офіційної економіки, динамічно розвивається протягом останніх років. На сьогоднішній день "тіньова економіка" стало одним із символів нашого часу.

Одним із мотивів діяльності в тіньовому секторі є збагачення шляхом уникнення сплати податків. Результатом такої діяльності є скорочення надходжень до бюджету держави, а, як наслідок, обмеження можливостей останньої здійснювати соціальний захист населення, активно підтримувати освіту, культуру країни тощо.

Процес тіннізації економіки неможливо подолати лише заборонними методами. Потрібні скоординовані зусилля органів виконавчої і законодавчої влади, спрямовані на створення належних



умов для повернення значних фінансових ресурсів тіньової економіки на інвестування потреб вітчизняного виробництва, поповнення бюджетних доходів. З метою детінізації економіки України необхідно створити систему діючого економічного механізму на основі співпраці гілок влади. Для цього поряд з їх визнаними повноваженнями, необхідно чітко розмежувати відповідальність за результати діяльності у межах цих повноважень:

законодавча влада, яка розробляє закони, має нести повну відповідальність за наслідки їх дії, наприклад такі, які посилюють тінізацію економіки, погіршують криміногенну ситуацію в країні тощо;

виконавча влада, яка має суворо дотримуватися норм чинного законодавства, повинна вивчити наслідки дії законів і розробити пропозиції, які обмежували б розвиток негативних тенденцій.

Неабияким стимулом для подолання тіньових явищ в економіці є зростання рівня життя населення та формування міцного середнього класу, зацікавленого у зрозумілих та загальнообов'язкових правилах ведення економічної діяльності на всіх рівнях.

"Бій з тінню" виграти неможливо. Для виходу економіки з "тіні" необхідно, щоб реформи державного управління, скорочення обсягу державного втручання в економіку, удосконалення бюджетного процесу, системи оподаткування та банківської системи, контролю за державними видатками, прискорення приватизації та реструктуризації державних підприємств, соціального захисту громадян з "обіцянок на папері" перейшли в практичне русло.

Наук. керівн. Крюкова О. М.

Література: 1. Іванова Н. Ю. Розвиток тіньової економіки в Україні / Н. Ю. Іванова, О. В. Бусласва // Наукові записки Києво-Могилянської академії. – 1999. – Т. 6. – С. 45 – 56. 2. unian. net. 3. Шляхи детінізації економіки України та її особливості // Банківська справа. – 2007. – №2. – С. 56 – 66. 4. www. vseinfo. com.

УДК 331.101.3

Кокіна В. Ю.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДУГЛАС МАКГРЕГОР – ПЕРЕДВІСНИК МАЙБУТНЬОГО (ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПЕРСОНАЛУ)

У сучасному світі людина є найціннішим активом господарської одиниці, однією з її головних конкурентних переваг, тому вміння ефективно керувати поведінкою людини – це головна мета кожного менеджера, для досягнення якої необхідно використовувати мотиваційний механізм.

Нові умови ринкового господарювання, спричинені світовою кризою та особливості розвитку України вимагають від українських підприємств більшої адаптивності та гнучкості у використанні мотиваційного механізму, який може бути розроблений на базі вже існуючих теоретичних досліджень. Через те, що більшість вчених, які присвятили себе вивченню мотивації персоналу, є представниками США та Західної Європи (Ф. Герцберг, Д. МакКлеланд, Д. МакГрегор, А. Маслоу, В. Врум, Г. Десслер, Дж. К. Грейсон та ін.), їх теорії не враховують особливості країн Східної Європи та потребують адаптації до місцевого середовища.

Одним з перших вчених, який зрозумів вирішальне значення людини для підприємства, є Дуглас МакГрегор. У своїй книзі "Людська сторона підприємства" (1960 р.) він вже передбачав необхідність орієнтації підприємства на людину в той час, коли ніхто не переймався мотивацією працівників [1]. Природа праці сьогодні робить теорії вченого доречнішими і необхіднішими, ніж колинебудь. Вивчення ідей вченого актуальне та дає можливість поглянути на питання мотивації інакше та сформулювати основні засади, яких потрібно дотримуватися при впровадженні на сучасному підприємстві мотиваційного механізму.

Головною метою даної статті є аналіз економічних поглядів Дугласа МакГрегора за допомогою методів наукового аналізу та синтезу, історичного та аналітичного методів та можливостей їх практичного застосування на підприємствах України.

Дуглас МакГрегор розробив теорію Х та теорію У, у яких розглянув дві можливі, на його думку, моделі поведінки працівників. Порівняльна характеристика даних теорій надана у таблиці [1 – 3].

© Кокіна В. Ю., 2009

Порівняльна характеристика теорії Х та теорії У

Теорія Х (традиційне бачення управління та контролю)	Теорія У (демократичний стиль управління)
Робітники не люблять роботу – бажують її уникнути	Робота є бажаною для більшості співробітників
Якості працівників: пасивність, байдужість, схильність чинити опір змінам, легковірність, не дуже кмітливі, схильні бути обманутими іншими, відсутність творчих здібностей, ініціативи. Виконавці та керовані	Активність, цілеспрямованість, здатність до самоконтролю. Розвинена уява, творчі здібності, винахідливість. Відповідальні та здатні до самостійного прийняття рішень
Гроші – головний мотив до праці. Потреба у безпеці та спокою (домінування потреб нижчого порядку)	Задоволення свого "я" і самозадоволення потреб (домінування потреб вищого порядку)
Робітників потрібно змушувати працювати завдяки адміністративним методам екомічного та психологічного тиску	Бажання до праці. Відсутність необхідності примусового впливу
Головне завдання менеджерів – контроль персоналу	Надання професійної допомоги всім рівням керування
Авторитарний стиль, жорсткий контроль та централізація, статичність принципів. Основні принципи: організація та контроль	Демократичний стиль. Делегування обов'язків, покращення взаємовідносин у колективі. Динамічність принципів. Основні принципи: інтеграція
Теорію доцільно використовувати за умов масового виробництва	Використання теорії доцільно в умовах сучасного суспільства

Вчений наголошував на необхідності розглядати людину як біологічну істоту (тоді як в його часи людині приписувалася механічний характер, а для досягнення мети організації використовувалася лише система покарання та заохочення, що обмежувала можливості працівників у задоволенні своїх потреб).

Людина – органічне створіння, яке отримує енергію ззовні (разом з повітрям, водою, їжею) та трансформує її в поведінку (що включає інтелектуальну діяльність та емоційні відповіді) [2]. Крім того, вчений вважав, що неможливо мотивувати людину, адже вона вже біологічно мотивована, менеджер може лише спрямовувати енергію людини у потрібному напрямку. Для цього потрібно визначити, до якої категорії належить працівник – Х чи У. У першому випадку необхідно використовувати матеріальне стимулювання, тоді як для працівників У – комбінацію матеріального та нематеріального стимулювання, що спрямована на задоволення, в першу чергу, вищих потреб (самореалізація, самовираження).

На думку вченого, неможливо організувати ефективну працю персоналу, адже на прийняття будь-якого рішення впливає велика кількість чинників (особові якості менеджера, характеристики послідовників, політична та соціальна ситуація та ін.), частина з яких не береться до уваги.

Інше важливе положення МакГрегора – визнання взаємозалежності не тільки працівників від менеджерів, а й, навпаки. Сучасні менеджери стають консультантами для виконавців (система "helpedoe" МакГрегора) [4]. Менеджер консультує, пропонує власні ідеї щодо вирішення того чи іншого питання, допомагає працівникові у реалізації проекту. Важливий принцип цієї взаємодії – дотримання пасивного втручання та принципу автономності робітника, спонукання працівника до самовідповідальності за реалізацію своїх дій. Завдяки впровадженню даної системи можливо досягти найвищої мети – задоволення вищих потреб робітника через відчуття власного авторства та причетності до організації.

Менеджери повинні використовувати свій контроль над працівниками в позитивній формі з метою збільшення природного бажання людини до праці, їх заохочення, а не примусу. Людина не може залишити емоції дома, тому потрібно розвивати емоції, корисні підприємству – лояльність, зобов'язаність та ін. Вчений заперечував будь-яку форму контролю над працівниками, що призвела б до знищення природженої індивідуальності працівника [3].

Один з найважливіших внесків до сучасного управління МакГрегора полягає у розгляді їм управління як інтеграційної функції, у закликанні менеджерів зберігати віру у людину та природу праці, в наданні ним ряду порад, які варто використовувати у сучасному менеджменті, серед яких найбільш влучними є:

1. "Винахідливість середнього працівника достатня, щоб перехитрити будь-яку систему контролів, винайдених управлінням" [3]. Варто приділяти увагу пошукам нових рішень, а не впровадженню складної системи контролю, яка потребує не тільки багато часу на реалізацію, але й великих коштів.
 2. Якщо працівники обирають неправильну поведінку, потрібно не соромити їх, а шукати інші шляхи до мотивації.
 3. Не варто зволікати з покаранням чи заохоченням працівників. Чим швидше менеджер прореагує на відповідну поведінку працівників, тим більших результатів він досягне.
 4. Не можна пом'якшувати покарання. Тільки так можливо швидко перешкодити повторенню небажаної поведінки.
 5. Потрібно засуджувати вчинок, а не особистість.
 6. Менеджер не повинен бути суб'єктивним. Усі працівники однакові, тому реакція на провину кожного повинна бути послідовною.
 7. Критика призводить до недовіри, побоювань, образ. Менеджер повинен підкреслювати правильність вчинків людини та говорити як потрібно було себе вести у тій чи іншій ситуації.
 8. Перш ніж впроваджувати нововведення, варто дізнатися у працівників чи потрібні вони їм.
- При адаптації ідей вченого в українському середовищі необхідно враховувати кризовий стан мотиваційної системи України, який пов'язаний з загальною кризою, що охопила весь світ, та внутрішніми факторами. Дефіцит кваліфікованих кадрів, низька вартість робочої сили, різка сегментація ринку праці (за віком та статтю), старіння робочої сили (на початок 2008 року кожен 12-й украї-

нець досяг пенсійного віку, тоді як у 2007 році – кожен 13-й) [5], низький рівень трудових доходів та їх безпричинна диференціація також призводять до кризи мотивації трудової діяльності.

Отже, зважаючи на основні проблеми України, а також притаманні українському менталітету риси та теорії Х та У Дугласа МакГрегора, українські працівники – класичні виконавці, описані у теорії Х. Уже у 60-ті роки ХХ століття МакГрегор критикував пасивність робітників, відсутність їх прагнення до самостійності, відповідальності, самореалізації та самовираження і наполягав на відмові від колективізму, стандартизації та переході до індивідуалізму, активності та самовираження. На жаль, як свідчать статистичні дані, робоча сила України ще знаходиться на рівні середини ХХ століття, що призводить до неспроможності більшості підприємств досягти оптимального рівня реалізації своїх цілей, адже саме людський потенціал сьогодні є вирішальним фактором успіху організації.

Ідеї, запропоновані Дугласом МакГрегором, є актуальними у наші часи та можуть використовуватися українськими підприємцями при розробці мотиваційного механізму персоналу. Однак, при цьому варто враховувати особливості українського менталітету (сприйняття соціальної справедливості як рівності у доходах, готовність жити, хоч і не багато, але з гарантованими рівнем життя, економічні переконання, що держава повинна захищати населення від економічних труднощів, соціальна заздрість, колективізм та відсутність ініціативи та ін.) [6, с. 23], особливості розвитку України та світового господарства в цілому.

Наук. керівн. Лісна І. Ф.

Література: 1. Heil G. Douglas McGregor, Revisited: Managing the Human Side of the Enterprise / G. Heil, D. C. Stephens, W.G. Bennis // <http://www.tonich.ru/glossary/term/?id=33>. 2. Peter A Hunter. Author – Breaking the Mould // www.breakingthemould.co.uk. 3. МакГрегор Д. Человеческий фактор и производство // <http://ecsocman.edu.ru/images/pubs/2006/06/23/0000280749/019.MACGREGOR.pdf>. 4. Ellerman D. P. Helping people help themselves // <http://books.google.com.ua/books?id=7VsQMGgWk9wC&pg>. 5. Сайт Державного комітету статистики України // ukrstat.gov.ua. 6. Гунченко Н. В. Криза мотиваційної системи в Україні: причини та наслідки // Регіональні перспективи. – 2003. – №7 – 8. – С. 23 – 24.

УДК 336.226.1

Бережна Ю. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ДО ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України, тому що це є найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин.

Європейський вибір України вимагає на першому етапі досягнення гармонізації умов оподаткування за основними податками, до яких, в першу чергу, слід віднести податок на прибуток підприємств. Саме тому адаптація податку на прибуток підприємств до стандартів Євросоюзу є сьогодні досить актуальною темою.

Дослідженням проблеми адаптації податкової системи України до вимог Європейського Союзу займалися такі вчені: Ю. Іванов, О. Тищенко, Г. Дорожкіна, О. Василик та ін.

Мета дослідження – узагальнення і розвиток теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій щодо адаптації податку на прибуток підприємств до стандартів Євросоюзу.

В Україні процес наближення до законодавства ЄС носить швидше односторонній характер, адже Україна не є державою – членом Європейського Союзу, і не бере участі в нормотворчих процесах на рівні ЄС, тому більш доцільно використовувати для цього процесу термін "адаптація податкового законодавства", ніж "податкова гармонізація" [1].

З метою забезпечення відповідності положень розроблюваних в Україні проектів нормативно-правових актів у сфері прямого оподаткування до законодавства Європейського Союзу, необхідно керуватися директивами Європейського Союзу [2; 3] та кодексом поведінки щодо оподаткування підприємницької діяльності, прийнятим Радою ЕКОФІН 1 грудня 1997 р. [4].

Мета податкової політики ЄС у галузі прямих податків – створити для компанії різних країн – членів ЄС, у межах спільного ринку такі правові умови, що відповідали б аналогічним умовам

© Бережна Ю. В., 2009



внутрішнього ринку цих країн. Однією зі складових цієї політики є визначення податкових правил, які повинні бути нейтральними з точки зору конкуренції у ЄС і в той же час підвищували б конкурентоспроможність європейських компаній на міжнародному рівні.

На думку вітчизняних вчених [5 – 7], висока податкова ставка податку на прибуток в Україні обумовлює зниження стимулів до підприємницької діяльності, знижується економічна активність, частина підприємств іде в тіньову економіку. Слабкість регулюючої дії в Україні податку на прибуток підприємств обумовлена незастосуванням таких засобів, як, наприклад, інвестиційні податкові знижки чи інвестиційний податковий кредит, що широко використовуються у європейських країнах. Такі податкові преференції надаються для малого і середнього бізнесу, при здійсненні інновацій, науково-дослідних робіт, запровадженні енергозберігаючих технологій, капітальних інвестиціях.

Гармонізація оподаткування прибутку підприємницьких структур в Україні повинна ґрунтуватися на детально розробленій і використовуваній в європейських країнах методиці стимулювання економічної діяльності. Це дасть можливість підприємству роботи цілий ряд фінансових вирахувань зі своєї виручки – на амортизацію устаткування, придбання технологій, формування резервів. У кінцевому підсумку ці вирахування дозволяють мати такий обсяг накопичень, який достатній не лише для фінансування виробництва, а й для його розширення та, певною мірою, оновлення.

Р. В. Пророк [8] вважає, що необхідно включати до складу валових витрат підприємства валові витрати на придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, ремонт та інші поліпшення основних фондів і придбання нематеріальних активів, які підлягають амортизації. Подібна практика існує в країнах Європейського Союзу.

Гармонізація оподаткування прибутку в Україні вимагає перегляду чинної системи пільг. Пільги з податку на прибуток повинні заохочувати інвестиції, створення нових робочих місць, стимулювати розвиток малого і середнього бізнесу.

В. В. Лащак [9] доводить, що ефективність податкової системи значною мірою залежатиме від сприйняття її українськими платниками податків. Якщо більшість платників податку не поважатимуть податкову систему, вона не зможе виконувати свою головну функцію – забезпечувати надходження податків до бюджету.

У результаті проведеного дослідження в рамках адаптації податкового законодавства України в сфері оподаткування прибутку підприємств до вимог Європейського Союзу можна запропонувати такі заходи:

введення інвестиційних пільг при обчисленні податку на прибуток, які надаються у вигляді права на прискорену амортизацію об'єктів основних фондів або можливості використання підприємствами податкового відрахування на суму витрат при здійсненні науково-дослідної або інноваційної діяльності;

оптимізація регулюючої ролі податку на прибуток підприємств за допомогою впровадження тенденції до зниження ставок відповідного податку для підприємств, що займаються інноваційно-інвестиційною діяльністю;

реформування методів обліку і звітності на підприємствах шляхом переходу від методу першої з подій до методу нарахувань при обчисленні податкових зобов'язань;

реформування методів адміністрування податку на прибуток підприємств: забезпечення контролюючих органів та органів стягнення податків і зборів (адміністраторів податків) інформацією, необхідною для проведення належного аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків; запровадження дієвого механізму роз'яснення податкового законодавства шляхом законодавчого закріплення системи надання консультацій платникам податків з питань оподаткування прибутку підприємств.

Таким чином, оподаткування прибутку підприємств в рамках адаптації до стандартів Європейського Союзу потребує суттєвих змін. З цією метою доцільно застосовувати вищезгадані заходи. Реформування чинного податку на прибуток підприємств дасть можливість прискорення економіко-соціального розвитку та інтеграційних процесів в Україні.

Наук. керієн. Дорожкіна Г. М.

Література: 1. Проблеми розвитку податкової політики України та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 448 с. 2. Директива Ради від 23 липня 1990 року 90/434/ЄЕС щодо спільної системи оподаткування, що застосовується у випадках злиття, поділу, переведення активів та обміну акціями, коли товариства знаходяться в межах юрисдикції різних держав-членів // Вовк Т. Податкові аспекти права СОТ та ЄС. Орієнтири податкової реформи в Україні / Т. Вовк, О. Водяніков, І. Коноваленко. – Харків: Консул, 2004. – С. 860 – 867. 3. Директива Ради від 23 липня 1990 року 90/435/ЄЕС щодо загальної системи оподаткування, яка застосовується до материнських та дочірніх компаній, які знаходяться в межах юрисдикції різних держав-членів // Вовк Т. Податкові аспекти права СОТ та ЄС. Орієнтири податкової реформи в Україні / Т. Вовк, О. Водяніков, І. Коноваленко. – Харків: Консул, 2004. – С. 868 – 872. 4. Кодекс поведінки щодо оподаткування підприємницької діяльності, прийнятий Радою ЕКОФІН 1 грудня 1997 року // www.eclg.gov.ua. 5. Василик О. Д. Податкова система України: Навч. посібн. – К.: ВАТ "Поліграфкнига", 2004. – 478 с. 6. Крисоватий А. І. Гармонізація оподаткування в парадигмі загальнодержавних інтересів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // *Фінанси України*. – 2004. – №2. – С. 109 – 118. 7. Паєнко Т. В. Гармонізація прибуткового оподаткування // *Фінанси України*. – 2005. – №3. – С. 37 – 43. 8. Пророк Р. В. Податкова реформа в умовах становлення перехідної економіки // *Проблеми науки*. – 2006. – №11. – С. 12 – 17. 9. Лащак В. В. Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні // *Фінанси України*. – 2004. – №11. – С. 26 – 32.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА

Податкова політика є одним з головних елементів ринкової економіки. Вона виступає головним інструментом впливу держави на розвиток господарства, виділення пріоритетів економічного та соціального розвитку. З переходом України на ринкові відносини гостро постала проблема формування оптимальної податкової політики, яка повинна вирішити велику низку суперечностей; забезпечити раціональний баланс між фіскальною та регулюючою функціями податків; забезпечити підпорядкованість податкової політики стратегічним завданням довгострокового економічного зростання та якісної структурної перебудови національної економіки; визначити раціональну та прийнятну податкову базу; налагодити взаємовідносини між контролюючими органами і платниками податків. Однак, недосконалість нормативних актів у сфері оподаткування, часто некритичне копіювання досвіду розвинутих країн, невпинне загострення трансформаційної кризи призвели до формування в країні складної, запутаної, суперечливої та неефективної податкової політики [1].

Актуальність даної теми полягає в тому, що політика у сфері оподаткування є нестабільною і, що без формування раціональної податкової системи та політики, які б не обмежували підприємницьку діяльність та дозволяли б проводити ефективну бюджетну політику, неможливі повноцінні перетворення економіки України.

Проблеми формування доцільної, ефективною та стабільною податковою політики розглядали в своїх працях такі вчені, як А. Сміт, Дж. Мілль, Д. Рікардо, А. Вагнер, Ю. Іванов, С. Каламбет, О. Шевчук, О. Десятнюк, Л. Шабліста, А. Крисоватий, П. Мельник, О. Тищенко.

Метою написання статті є дослідження сутності податкової політики та надання характеристики основним її напрямкам.

У наш час відсутня єдність підходів до визначення поняття податкової політики держави. Поняття податкової політики розглядається як діяльність держави у сфері встановлення правового регулювання та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави [2]; система заходів, які проводяться державою в сфері оподаткування та відображають направленість й ступінь державного втручання в економіку [3]; діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків [4].

Недоліками податкової політики є відсутність такої законодавчої бази, яка б регламентувала високоефективне справляння податків, також низькоефективне адміністрування контролюючими органами виконання законодавства суб'єктами господарювання. Але основний недолік полягає в тому, що вона орієнтована на усунення дефіцитності бюджету вилученням доходів підприємств. Немає достатнього зв'язку податкової політики з розвитком економіки й діяльністю безпосередніх її суб'єктів – підприємств. Втрата такого взаємозв'язку призвела до того, що податкова політика розвивається сама по собі, а підприємства, випробовуючи її надмірний тиск, – самі по собі. Багато хто знаходиться на межі збитковості й банкрутства. Податкова політика повинна бути повернена до виробництва, стимулюючи його зростання і, тим самим, збільшуючи базу оподаткування [1].

Першою й головною причиною такого становища є важкі економічні, соціальні та політичні умови, в яких відбувається становлення податкової політики України. Складність економічних умов полягає в тому, що в країні відбувається економічний спад, економіка перебуває на перехідному етапі від централізовано-планової до ринкової; напруга соціальних – в успадкованій з минулого системі соціального захисту, яка більшою мірою зорієнтована на державний бюджет, і меншою – на заощадження громадян; криза політичних – у відсутності у правлячої еліти єдності щодо напрямів економічних реформ і, як наслідок, – єдності щодо податкової політики.

Друга причина – це відсутність готовності платників податків до вчасної і повної їх сплати, яка пов'язана, в свою чергу, з відсутністю бажання у контролюючих органів проводити постійну та заохочувану просвітницько-пропагандистську роботу з платниками податків стосовно роз'яснення їм податкового законодавства.

Податкова політика має базуватися на оптимальному сполученні інтересів всіх соціальних верств суспільства – підприємців, працівників, державних службовців, учнів, пенсіонерів та ін. Така соціальна функція податків має велике значення для забезпечення соціальної рівноваги у суспільстві [4].

Податкова політика України неадекватна економічним умовам і завданням її розвитку, не відображає специфіки періоду побудови ринкової економіки, не враховує тенденцій розвитку податкової політики економічно розвинених країн і світового досвіду в цілому [5].



Щоб відповідати цим вимогам податкова політика України повинна бути принципово реформована.

На думку деяких науковців, доцільно запропонувати основні напрямки податкової реформи в Україні [6]:

1. Визначення стратегії розвитку держави, яка повинна бути пов'язана, перш за все, із тим, яку модель економіки вона буде і якою повинна бути властива їй модель державного регулювання.

2. Розробка та прийняття Податкового кодексу України, який би виконував функцію стабілізації податкового права.

3. Досягнення консенсусу між платниками податків і контролюючими органами в багатьох аспектах.

4. Досягнення збалансованості інтересів держави й різних верств населення, особливо з підприємцями.

5. Зниження податкового тиску на платників податків.

6. Зниження податкових ставок таких податків, як ПДВ, податок на прибуток та ін.

Розширення податкової бази завдяки скасування ряду податкових пільг, розширенню кола платників податків й оподатковуваних доходів відповідно до принципу "податкової справедливості".

Реформування діючої податкової політики повинно здійснюватися в напрямках створення сприятливих податкових умов для товаровиробників, стимулювання вкладення заробітних коштів в інвестиційні програми, забезпечення пільгового податкового режиму для іноземних капіталів, приваблених з метою вирішення пріоритетних завдань розвитку української економіки [5].

Отже, податкова політика формується на політичній арені, що дуже ускладнює ефективність її використання для стабілізації економіки. Визначивши свою податкову політику, держава обирає напрям розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети.

Наук. керівн. Найденко О. Є.

Література: 1. Пелячук В. О. Проблеми нормативного закріплення державної податкової політики в Україні // Фінансове право. – 2007. – №1. – С. 36 – 42. 2. Иванов Ю. Б. Податкова система. Підручник / Ю. Б. Иванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К.: Атака, 2006. – 920 с. 3. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учебное пособие / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харків: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 488 с. 4. Шабліста Л. М. Податкова політика у трансформаційний період // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №3 – 4. – С. 26. 5. Волков С. О. Стимулююча роль податкової політики в Україні // Ринок Цінних паперів в Україні. – 2007. – №1 – 2. – С. 19 – 23. 6. Иванов Ю. Б. Современнєе проблемы налоговой политики: Учебн. пособ. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харків: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 328 с.

Мамонтова І. О.

УДК 336.225

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Ефективність податкового контролю можлива лише за умови врахування при правильному визначенні. Поняття податкового контролю в теорії і практиці податкових відносин, як правило, розглядається як перелік завдань і функцій контролюючих органів, у зв'язку з чим виникає необхідність у теоретичному змісті і уточненні поняття "податковий контроль".

Дослідженню поняття податкового контролю присвячені роботи А. Брізгаліна, Т. Воїнової, Л. Дікань, О. Жигаленко, В. Завгороднього, Ю. Іванова, А. Кізими, А. Крисоватого, Н. Кучерявенко, О. Ногіної, Н. Хмільвської, В. Хомутенко та ін.

Метою статті є розкриття поняття податкового контролю на основі його визначень авторами різних наукових спрямувань і законодавствами країн СНД.

Фінансове забезпечення функціонування держави значною мірою визначається податковими надходженнями, про що свідчить структура дохідної частини державного бюджету. Одним з визначальних факторів, які забезпечують надходження платежів до бюджету, є організація податкового контролю. Податковий контроль є частиною державного фінансового контролю, який здійснюється з метою забезпечення законності, збереженості, ефективного використання бюджетних засобів і ресурсів в інтересах суспільства і держави [1, с. 119]. Необхідність забезпечення на-

© Мамонтова І. О., 2009

лежного рівня дотримання платниками податків податкової дисципліни потребує здійснення з боку держави комплексу організаційних заходів, зокрема створення надійної системи податкового контролю [2, с. 3].

Податковий контроль є спеціальним контролем за виконанням фізичними та юридичними особами їх податкових зобов'язань відповідно до законодавства. Органи податкового контролю не обмежуються роллю пасивного спостерігача. Вони оцінюють законність, доцільність фінансово-господарської діяльності платників податків, рівень фінансової стійкості платників податків як запоруку підвищення податкового потенціалу країни [2, с. 6].

У сучасних умовах складність об'єктів, що контролюються, значно перевищує можливості суб'єктів контролю (органів управління та контролюючих органів). Таким чином, економічний контроль стає недостатньо ефективним, оскільки його органи з об'єктивних причин неспроможні регулярно, своєчасно та повно переробляти інформацію, необхідну для якісної постановки контролюючої діяльності. А система контролю в Україні, тим часом, продовжує розвиватися, як правило, екстенсивним методом, тобто шляхом формування нових органів державного контролю (хоча вже зараз фахівці нараховують понад 100 різних систем зовнішнього контролю діяльності підприємств). При цьому якість керівних рішень значно знижується (одні рішення суперечать іншим), а технічна та наукова база для їх прийняття не встигає за потребами суспільства та не відповідає сучасним вимогам [3, с. 30]. Серед вказаних видів контролю одне з важливих місць займає податковий контроль.

Податковий контроль – це частина організаційно-правового і соціального механізму керування, що формується державою, яка є видом діяльності спеціально уповноважених державних органів, за якої відбувається профілактика податкових правопорушень, встановлена нормами податкового права перевірка виконання зобов'язань осіб у сфері оподаткування, дослідження та встановлення підстав для застосування засобів відповідальності за скоєння податкових правопорушень і здійснення податкових стягнень у бюджетну систему, а також оцінка податкових правопорушень і розробка пропозицій з уточнення і корекції методичних засад визначення податкових зобов'язань [1, с. 120]. Фінансове забезпечення функціонування держави значною мірою обумовлено податковими надходженнями і одним з визначних факторів, які забезпечують надходження податкових платежів до бюджету є організація податкового контролю.

У сучасній економічній літературі існує безліч різних визначень сутності податкового контролю. Тому далі будуть наведені різноманітні визначення даного поняття, різних авторів, з різних країн і з різноманітної літератури.

Поняття податкового контролю відображується в нормах податкового права держав. Як правило, головним документом, що регулює податкові відносини, в багатьох країнах є податковий кодекс. Податковий кодекс Російської Федерації визначає податковий контроль як систему обов'язкових процедур, які проводяться посадовими особами податкових органів у межах своєї компетенції за допомогою податкових перевірок, отримання пояснень платників податків, податкових агентів і платників збору, перевірки даних обліку, огляду приміщень і територій, які використовуються для стягнення доходу (прибутку), а також в інших формах [14]. М. Р. Бобоев погоджується з цим визначенням у словнику своєї книги "Налоговые системы зарубежных стран: Содружество независимых государств" [5, с. 607].

У податковому кодексі Республіки Білорусь податковим контролем визнається система заходів з контролю за виконанням податкового законодавства, яка здійснюється посадовими особами податкових органів у межах їх повноважень шляхом обліку платників (інших зобов'язаних осіб), податкових перевірок, опитування платників та інших осіб, перевірки даних обліку та звітності, оглядання рухомого та нерухомого майна, приміщень та територій, де можуть знаходитися об'єкти, які підлягають оподаткуванню або використовуються для стягнення доходу (прибутку), і в інших формах, передбачених податковим та іншим законодавством [6].

У податковому кодексі Азербайджанської Республіки податковий контроль визначений як система контролю за обліком платників податків і об'єктів оподаткування, а також за дотриманням законодавства про податки [7].

У проєкті Податкового кодексу України податковий контроль визначений як система засобів, які проводяться контролюючими органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також виконання законодавства з питань проведення розрахункових і касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за якими покладений на органи державної податкової служби [8].

У проєкті Закону України "Про податковий контроль" сказано, що податковий контроль – це єдина система обліку платників податків, а також контроль правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, порядку проведення розрахунків, обліку товарів та засобів [9].

Далі розглянемо, як визначають у літературі окремі автори поняття податкового контролю.

Т. С. Воїнова дає такі визначення податковому контролю:

Податковий контроль – це контроль за дотриманням податкового законодавства, за правильністю обчислення, повнотою та своєчасністю внесення до відповідного бюджету чи державного цільового фонду податків та зборів (обов'язкових платежів), визначених законодавством, а також виявлення, запобігання та припинення податкових правопорушень та злочинів.

Податковий контроль – це сукупність дій та операцій щодо перевірки фінансових, податкових і пов'язаних з ними питань діяльності суб'єктів господарювання із застосуванням специфічних форм, методів його організації та проведення, обумовлених мобілізацією податків до бюджету [2, с. 7].



В. П. Завгородній визначає податковий контроль як функцію чи елемент державного управління економікою, як особлива діяльність з виконання податкового законодавства України [10, с. 15].

А. В. Брізгалін дає таке визначення податковому контролю: встановлена законодавством сукупність прийомів та способів діяльності компетентних органів, яка забезпечує дотримання суб'єктами податкового права податкового законодавства та правильність обчислення, повноту й своєчасність внесення податку в бюджет або позабюджетний фонд [11, с. 112].

Л. В. Дікань в своїй книзі "Контроль і ревізія" визначає податковий контроль як установлену законодавством сукупність прийомів і способів керівництва компетентних органів, що забезпечують дотримання податкового законодавства і правильність вирахування, повноту і своєчасність внесення податку в бюджет або позабюджетний фонд.

В. П. Хомутенко представляє податковий контроль як єдину систему обліку платників податків, а також контролю за правильністю нарахування, повнотою, своєчасністю сплати податків, нарахування фінансових санкцій, порядком проведення розрахунків, обліком товарів і засобів [12, с. 56].

О. Жигаленко каже, що податковий контроль становить особливий вид управлінської діяльності спеціально уповноважених державних органів, який забезпечує реалізацію стратегії податкової системи шляхом проведення масово-роз'яснювальної роботи, контрольних дій, аналітичних та інших заходів, встановлених нормами податкового права, в межах функціонування податкових правовідносин [13, с. 31].

О. А. Ногіна розглядає податковий контроль як складову частину формуємого державою організаційно-правового механізму управління, який становить особливий вид діяльності спеціально уповноважених державних органів, у результаті якої забезпечується встановлене нормами податкового права виконання зобов'язань осіб у сфері оподаткування, дослідження і виявлення основ для здійснення примусових податкових стягнень у бюджетну систему, а також встановлення підстав для застосування заходів відповідальності за здійснення податкових правопорушень [14, с. 38].

Н. П. Кучерявенко податковим контролем називає спеціальний державний контроль, який становить діяльність податкових органів та їх посадових осіб щодо перевірки виконання вимог податкового законодавства особами, які реалізують податкові обов'язки або забезпечують цю реалізацію [15, с. 56].

А. І. Крисоватий та А. Я. Кізими дають найбільш уточнююче визначення податковому контролю: "...діяльність посадових осіб органів податкової служби зі спостереження за відповідністю процесу організації платниками податків обліку об'єктів оподаткування, методики обчислення і сплати податків і податкових платежів відповідно до діючих нормативно-законодавчих актів, виявлення відхилень, припущених у ході виконання норм податкового законодавства, і визначення впливу наслідків порушень на податкові зобов'язання [16, с. 15].

Сутність податкового контролю можна розглядати з двох позицій: по-перше, як функцію або елемент державного управління економікою, по-друге, як особливу діяльність щодо виконання податкового законодавства... ці сторони податкового контролю знаходяться в нерозривній єдності, що дозволяє представити податковий контроль як класичну кібернетичну систему, яка поєднує в собі розмаїття статичних елементів та їх динамічну взаємодію, безперервний розвиток і вдосконалення.

Узагалі вищезазначені поняття правильні, але з деякими словосполученнями чи фразами погодитись не можна. Наприклад автори І. С. Воїнова та В. П. Хомутенко і "законотворці" кодексу Азербайджану і проекту Закону "Про податковий контроль" у визначенні поняття податкового контролю використовують саме поняття контролю, не розкриваючи його змісту: І. С. Воїнова: податковий контроль – контроль за дотриманням..., В. Т. Хомутенко і в проекті закону "Про податковий контроль" – єдина система обліку і контролю...; чи податковий контроль – система контролю..., як зазначено в кодексі Азербайджану. Також дивний підхід міститься у визначенні, де податковий контроль визначається як сукупність дій щодо перевірки фінансових питань. На думку автора, при здійсненні податкового контролю перевіряються питання у сфері оподаткування, але не всі фінансові питання, коло яких дуже широке. Л. В. Дікань зазначає, що податковий контроль – це прийоми і способи керівництва компетентних органів, з чим автор також не може погодитись, тому що контролюючі органи не керують платниками податків при здійсненні податкового контролю. Також здається, що поняття О. Жигаленко є дуже широким і не зовсім правильним, тому що не обґрунтоване включення масово-роз'яснювальної роботи до складу податкового контролю. О. А. Ногіна у своєму визначенні вживає такі фрази, як: дослідження, виявлення основ для здійснення примусових стягнень, а також встановлення підстав для застосування заходів відповідальності. Складається таке враження, що контролюючі органи перевіряють не правильність дотримання платниками законодавства, а насильно стягують платежі й тільки те і роблять, що шукають підстави для цього.

Узагалі всі зазначені поняття можна згрупувати за ключовими словами: діяльність контролюючих органів, система заходів та управління, в результаті чого можна створити 3 групи визначень податкового контролю:

1. Діяльність податкових органів. До цієї групи потрапили поняття Н. П. Кучерявенко, І. А. Крисоватого і А. Я. Кізими Також слід віднести до цієї групи поняття Л. В. Дікань, Л. В. Брізгаліна і Т. С. Воїнової, тому що сукупність дій (приймів, способів) фактично і є діяльністю.

2. Автори другої групи визначень (система заходів) підійшли до цього поняття з боку державного управління. Прибічниками цієї групи стали О. А. Ногіна, О. Жигаленко та В. П. Завгородній.



3. Третя група дуже пов'язана з першою, тому що визначення першої та третьої груп ґрунтуються на індуктивному методі, а другої групи – на дедуктивному, тобто послідовники першої і третьої в поняттях спершу визначають діяльність чи систему заходів контролюючих органів щодо забезпечення виконання цілей держави, а прибічники другої групи – від загального до часткового, тобто спершу виходячи з потреб держави, а потім до конкретних дій контролюючих органів.

З вищезазначених визначень автор схильється до поняття податкового контролю Н. П. Кучерявенко, тому що воно визначене найбільш чітко і зрозуміло. Однак, дане визначення потребує деяких уточнень. По-перше, оскільки державні органи діють тільки через своїх посадових осіб, то згадане у визначенні і тих, і інших є деякою тавтологією. По-друге, в цьому визначенні нема акценту на меті здійснення податкового контролю, що не дозволяє повною мірою розкрити характер цього виду контролю.

Таким чином, автором пропонується таке уточнююче визначення податкового контролю: податковий контроль – це організаційно-правовий механізм держави, який становить сукупність дій податкових органів за дотриманням платниками податків податкового законодавства з метою забезпечення необхідного рівня формування бюджету.

Наук. керівн. Карпов Л. Н.

Література: 1. Жигаленко О. В. Принципы налогового контроля // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С. 119 – 127. 2. Воїнова Т. С. Організація і методика податкового контролю. Конспект лекцій. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2002. – 96 с. 3. Панікаров В. Д. Судово-економічна експертиза: Навчальний посібник / В. Д. Панікаров, С. М. Попова, Л. М. Попова. – 2-е вид, доп. та перероб. – Харків: Еспада, 2008. – 272 с. 4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Гл. 14. Ст. 82 // www.garweb.ru/ 5. Бобоев М. Р. Налоговые системы зарубежных стран: Содружество независимых государств: Учебн. пособ. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 624 с. 6. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Гл. 9. Ст. 64 // <http://pravo.kulichki.com/> 7. Налоговый кодекс Азербайджана. Гл. 4. Ст. 32 // www.shmkir.net/ 8. Проект Налогового Кодекса Украины // www.minfin.gov.ua/ 9. Проект Закона України "Про податковий контроль" від 15.08.03 р. №4051 // www.liga.net. 10. Завгородний В. П. Налоги и налоговый контроль в Украине. – К.: А.С.К., 2001. – 639 с. 11. Налоги и налоговое право: Учебн. пособ. / Под ред. А. В. Брызгалына. – М.: Аналитика-Пресс, 1998. – 409 с. 12. Хомутенко В. П. Організація і методика податкових перевірок. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 287 с. 13. Жигаленко О. В. Этапы налогового контроля // Економіка фінанси і право. – 2007. – №1. – С. 23 – 28. 14. Ногина О. А. Налоговый контроль: вопросы теории. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с. 15. Кучерявенко Н. П. Налоговое право: Учебник. – Харьков: Легас, 2001. – 584 с. 16. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 296 с. 17. Воїнова Т. С. Організація і методика податкового контролю в банках: Навч. посібн. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 136 с. 18. Жигаленко О. В. Характеристика элементов налогового контроля // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №11. – С. 31 – 35.

УДК 336. 225. 2

Мазур В. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЕТАПИ ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПЕРЕВІРКИ

Основними формами контрольної роботи податкової служби є перевірки. Проведення податкових перевірок і висновки за їх результатами є найскладнішим і найконфліктнішим моментом відносин між платником і контрольним органом [1].

Питання податкового контролю розглядали у роботах В. Андрущенко, В. Хмелевська, В. Попович, О. Сторожук, С. Гуржій, Ф. Бутинець, М. Білуха, О.А. Ногіна, Воронкова О. Однак, дотепер недостатньо уваги приділяється удосконаленню процесів підготовки до проведення податкової перевірки.

Метою статті є систематизація напрямів та процедур попередньої підготовки до проведення податкової перевірки.

Підготовчу роботу до проведення документальної перевірки необхідно починати за два-три місяці до дати офіційного її початку. Такий великий термін зумовлений тим, що за цей час треба не лише зібрати й проаналізувати інформацію про платника податків, а й надіслати десятки запитів і

© Мазур В. О., 2009



завдань на проведення зустрічних перевірок і організацію необхідних експертиз. Цю роботу у податкових органах повинні проводити спеціальні підрозділи з аналітичної підготовки документальних перевірок або ж спеціально виділені для цього працівники управлінь податкового аудиту.

Схематично підготовчу роботу можна подати так [2]:

1. Відбір платника податків для перевірки (визначення критеріїв відбору, застосування спеціальних та випадкових методів відбору, збір інформації про платників).

2. Планування перевірки (підготовка переліку питань, що підлягають перевірці; визначення строку проведення перевірки, обсягів робіт, які необхідно провести, кадрових ресурсів, необхідних для її проведення, ресурсів часу на здійснення перевірки).

3. Доперевірочний аналіз накопиченої інформації про платника податків (встановлення реальної оцінки стану податкового і бухгалтерського обліків та достовірності звітних даних; з'ясування об'єктивних причин у значних змінах фінансово-економічних показників, що негативно вплинули на звітні результати діяльності й відповідно на розмір бази оподаткування; оцінка виконання підприємством зобов'язань зі сплати податків та інших обов'язкових платежів; оцінка фінансового стану підприємства і забезпечення його грошовими ресурсами; виявлення тенденцій щодо руху майна (активів) підприємства; підготовка пропозицій до переліку питань, що підлягають перевірці).

4. Підготовка програми перевірки (визначення мети проведення перевірки, переліку об'єктів перевірки, складу контрольно-перевірочної бригади та її керівника; терміну проведення перевірки, терміну, протягом якого після закінчення перевірки необхідно провести реалізацію її результатів. Конкретизація переліку питань, що підлягають перевірці, та викладення їх у технологічній послідовності виконання. Опис процедур зі здійснення перевірки і терміни їх проведення. Складання програми перевірки).

5. Організаційні заходи з підготовки перевірки (вивчення специфічних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність платника податків; повідомлення платника податків про перевірку; збір пропозицій щодо формування контрольно-перевірочної бригади, проведення її інструктажу; оформлення посвідчень на право перевірки; повідомлення про початок перевірки інших контрольних органів, що беруть у ній участь).

Актуальною проблемою сьогодення є підвищення якості перевірок, що знизилася унаслідок значного зростання кількості підприємницьких структур – платників податків. Насамперед, це стосується удосконалення методики відбору об'єктів для перевірок [2]. Основна мета цієї роботи – виділити для внесення до плану проведення документальних перевірок платників, перевірка яких забезпечить максимальну ймовірність надходження до бюджету і державних цільових фондів значних сум донарахованих податків та інших обов'язкових платежів.

Перевірці підлягають [3]:

платники, які не надають або невчасно надають документи, необхідні для нарахування й сплати податків і платежів;

підприємства, що відображають у звітності збитки чи незначні прибутки протягом кількох звітних періодів при значних розмірах майна та потенційно прибуткових видах діяльності, займаючись, водночас благодійністю (спонсорством);

підприємства, що допускають різкі коливання розміру податкових платежів у різні звітні періоди за приблизно однакового обсягу реалізації;

платники, які істотно збільшили споживання матеріальних ресурсів при зменшенні або незначному збільшенні обсягів продукції, що відображається у звітності;

платники, які претендують на значні суми відшкодування ПДВ при невеликому терміні існування підприємств, малих активах та чисельності працівників, різноспрямованості господарської діяльності та значних оборотах виручки;

платники, остання перевірка яких виявила найістотніші порушення податкового законодавства;

підприємства, щодо яких є документи й інформація, які ставлять під сумнів походження коштів платника податків або свідчать про наявність порушень чинного законодавства;

підприємства, що у запланованому періоді підлягають ліквідації або реорганізації;

платники, необхідність перевірки яких впливає з мотивованих запитів інших контрольних органів;

підприємства, які довго не перевіряли.

Ефективність використання ресурсів податкових органів передбачає досягнення максимальних результатів документальних перевірок при мінімальних витратах часу, зусиль і коштів на їх проведення. Відповідно до цього критерію кінцевим результатом роботи з внесення до плану перевірок платників податків має бути вибір тільки тих об'єктів, що допускають факти істотного ухилення від сплати податкових зобов'язань.

У разі вибору для проведення перевірок підприємств, що мають філії, представництва та інші відокремлені структурні підрозділи, а також дочірні й залежні компанії, необхідно забезпечити планування проведення перевірок і на цих об'єктах.

Під час планування перевірки дуже важливо визначити перелік питань, що підлягають перевірці. Від того, яке питання і в якому контексті буде поставлене у переліку, залежить ефективність результатів роботи контрольно-перевірочної бригади, обсяг додаткових надходжень до бюджетів і, у кінцевому результаті, – імідж податкового органу [1].

Затверджений перелік є основою для планування і складання її програми. Планування перевірки полягає у визначенні строку її проведення, обсягу робіт, які потрібно провести, кадрових ресурсів, необхідних для її проведення, та ресурсу часу на здійснення перевірки.



Доперевірочний аналіз є невід'ємною частиною процесу підготовки документальних перевірок і проводиться як за даними платника податків, так і за даними, накопиченими у податковому органі. У ході його проведення необхідно ознайомитись із фінансово-господарською діяльністю підприємства на основі вивчення документів, що перебувають у розпорядженні податкового органу (статуту, Документів про реєстрацію, списку філій і дочірніх компаній, бухгалтерської і статистичної звітності, податкових декларацій і розрахунків, матеріалів попередніх перевірок та іншої інформації, зібраної про певне підприємство з внутрішніх та зовнішніх джерел) [4].

Результатом доперевірочного аналізу є розробка конкретної концепції перевірки, що враховує усі подальші перевірочні дії і слугує для формування орієнтовного переліку питань, які підлягають перевірці.

Підсумковий документ планування – програма (план) перевірки. Від правильності складання програми перевірки значною мірою залежать технологічність організації проведення перевірки, дотримання строків її проведення, повнота виконання контрольно-перевірочних процедур, контроль за виконавською дисципліною перевіряючих та, певним чином, за якістю їх роботи.

Таким чином, проведення перевірки досить дорога процедура, що потребує залучення найкваліфікованіших працівників контрольних органів, значного часу, певним чином відвертає платника податків від основної діяльності. Потрібен зважений, системний підхід контрольних органів до планування, підготовки і проведення перевірок, а також відповідне методологічне забезпечення цих процесів.

Наук. керівн. Коновалов Є. І.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія / Ф. Ф. Бутинець, Н. Г. Виговська, Н. М. Малюга. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – С. 171. 2. Воронкова О. М. Податковий процес і напрями його удосконалення // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 65. 3. Ногина О. А. Налоговый контроль: вопросы теории. – СПб.: Питер, 2002. 4. Білуха М. Т. Курс аудиту: Підручник. – К.: Вища школа. Знання, 1998. – С. 517. 5. Андрущенко В. Л. Держава – податки – бізнес. – К.: КНЕУ. – 1999. – С. 76.

УДК 336.225.3 (477)

Харіна Н. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ РОЗПОДІЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА КІЛЬКІСТЮ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Облік платників податків є сукупністю заходів реєстраційного характеру, направлених на забезпечення ефективності здійснення податкового адміністрування [1].

На сучасному етапі розвитку податкової системи в Україні важливе значення має розподіл кількості платників податків за регіонами України.

Метою статті є розподіл регіонів України на кластери за кількістю платників податків шляхом проведення кластерного аналізу.

Кластерний аналіз – це сукупність методів, які дозволяють класифікувати багатомірне спостереження, кожне з яких описується набором початкових показників $X_1 \dots X_n$. В основу кластерного аналізу покладено ієрархічно-агломеративний метод, алгоритм якого містить такі етапи: формування матриці спостережень; стандартизація ознак; побудова матриці відстаней; вибір пари елементів з мінімальною відстанню між собою кластерів та їх об'єднання; до двох кластерів, приєднується менший з номерів об'єднаних кластерів [2].

Для визначення кількості платників податків за регіонами вибрані такі показники за 2007 рік: кількість промислових підприємств – юридичних осіб; кількість зайнятого населення; кількість найманих працівників у юридичних осіб; кількість малих підприємств за регіонами; кількість суб'єктів ЄДРПОУ за регіонами України.

Графік кластерів середніх, який характеризує кластери розподілу регіонів, наведено на рисунку.

© Харіна Н. М., 2009

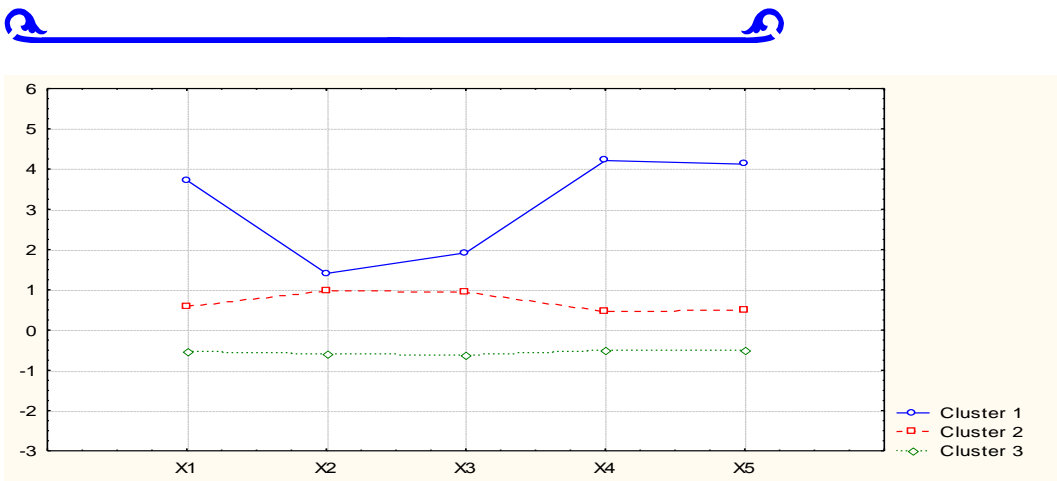


Рис. Розподіл регіонів України за кількістю платників податків

До першого кластера, для якого характерна найбільша кількість платників податків, відносяться тільки м. Київ, що обумовлено тим, що Київ – столиця і водночас промисловий і економічний центр України з найбільшою чисельністю населення і підприємств. Показники, які характеризують м. Київ, є найбільш значущими порівняно з іншими кластерами. Такий показник, як кількість промислових підприємств – юридичних осіб, рівний 3,7, який свідчить, що м. Київ має найбільшу кількість промислових підприємств у регіонах, які входять до другого кластера, відрізняється на 0,08; кількість зайнятого населення та кількість найманих працівників у юридичних осіб для регіонів 2 кластера мають приблизно однакове значення – в середньому 0,96.

Що ж до решти показників, таких, як кількість малих підприємств за регіонами; кількість суб'єктів ЄДРПО України, за цими показниками м. Київ має приблизне однакове середнє значення 4,1.

Регіони, що входять в другий кластер, такі: Автономна Республіка Крим, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Харківська. У цей кластер входять регіони з середньою кількістю платників податків. Необхідно звернути увагу на той факт, що в даний кластер входять промислово розвинуті регіони, що свідчить про те, що ці регіони характеризуються значною кількістю платників податків. Кількість промислових підприємств – юридичних осіб – та кількості малих підприємств у регіонах, які входять до другого кластера, відрізняється на 0,08. Кількість зайнятого населення та кількість найманих працівників у юридичних осіб для регіонів 2 кластера мають приблизно однакове значення – в середньому 0,96.

Звернемо увагу, що показники – кількість зайнятого населення; кількість найманих працівників у юридичних осіб, які в першому кластері мали найменше значення, в другому кластері – найбільші, що обумовлено тим, що до першого кластера входить одне місто Київ, а до другого кластера група регіонів.

До третього кластера відносяться такі регіони, як Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області та м. Севастополь.

У даний кластер входять регіони з найменшою чисельністю платників податків. Показники третього кластера приблизно однакові і всі мають значення нижче нуля, це обумовлено тим, що показники підлягають стандартизації (див. рисунок), кількість промислових підприємств – юридичних осіб – 0,53; кількість зайнятого населення – 0,6; кількість зайнятих працівників у юридичних осіб – 0,61; кількість малих підприємств за регіонами – 0,49; кількість суб'єктів ЄДР України – 0,50. Це свідчить, що ці регіони характеризуються меншою кількістю платників податків, але слід врахувати, що в третій кластер входить їх найбільша кількість – 17 регіонів України.

У результаті проведеного кластерного аналізу, можна зробити висновок, що за кількістю платників податків виділяють 3 кластери: з найбільшою кількістю платників податків, з найменшою кількістю платників податків чи з середньою кількістю платників податків регіонів України.

Наук. керівн. Дорожкіна Г. М.

Література: 1. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учебн. пособ. / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 481 с. 2. Кизим Н. А. Модели и методы социально-экономического прогнозирования: Учебн. пособ. / Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 265 с. 3. Бутова Р. К. Системы обработки экономической информации: Конспект лекций. – Харьков: ВД "ИНЖЕК", 2004. – 168 с. 4. Регионы Украины 2007. Статистический сборник. Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2007. – 896 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Одним з визначальних факторів, що забезпечує надходження податкових платежів у бюджет, є організація податкового контролю.

Податковий контроль становить складну систему фінансово-економічних, управлінських, правових, суспільно-політичних і соціально-психологічних відносин, що виникають між суб'єктами податкового контролю [1]. Необхідною умовою забезпечення законності й ефективності контрольної діяльності держави у сфері податкових правовідносин є чіткість і визначеність використовуваного понятійного апарату основних елементів податкового контролю та їх нормативно-правове закріплення.

Дослідженню проблем податкового контролю присвячені роботи П. Ю Буряка, П. К. Германчука, Ю. Б. Іванова, В. В. Карпової, А. І. Крисоватого, К. В. Хмелевської, В. П. Хомутенко, В. О. Шевчука і ряду інших авторів.

Метою статті є аналіз змісту і характеристики основних елементів податкового контролю.

У дослідженнях податкового контролю як складового елементу державного управління податковою сферою виділяють кілька основних елементів: суб'єкт, об'єкт, предмет, форми і методи контролю.

Слід відмітити, що стосовно суб'єкта податкового контролю єдиної думки серед фахівців не існує. На думку автора, найбільш конкретним і повним є перелік, наданий В. В. Карповою [2], а саме:

1) контролюючі суб'єкти – спеціалізовані державні органи, яким відповідно до податкового законодавства надані повноваження щодо проведення заходів податкового контролю;

2) контрольовані суб'єкти – юридичні і фізичні особи – платники податків, податкові агенти;

3) допоміжні або факультативні суб'єкти – юридичні і фізичні особи, що виконують допоміжні функції у процесі проведення податкового контролю (свідки, перекладачі, експерти, поняті, органи, що представляють необхідну для податкового контролю інформацію).

Звернемося до "об'єкта" податкового контролю. У сучасній економічній літературі можна зустріти кілька тлумачень об'єкта податкового контролю.

Так, В. Хомутенко, А. Пашенцев та М. Гришанков [3] вважають об'єктом податкового контролю доходи суб'єктів підприємницької діяльності. О. Ногіна [4] визначає об'єкт податкового контролю "як діяльність (бездіяльність) платників податків, податкових агентів зі сплати (утримання) податків і зборів, а також з виконання ними інших обов'язків, передбачених податковим законодавством, що оцінюються з погляду їхньої законності, вірогідності і своєчасності".

На думку автора, більш чітким вважається підхід до визначення об'єкта податкового контролю В. Карпової [2], яка як об'єкт податкового контролю визначає дії платників податків, пов'язані з веденням податкового обліку і сплатою податків та зборів у бюджети й державні цільові фонди.

Поняття об'єкта тісно пов'язане з поняттям предмета. С. Пепеляєв, І. Кучеров пропонують розглядати предмет податкового контролю як правильність нарахування, своєчасність і повноту сплати податків [4]. В. Хомутенко визначає предмет податкового контролю як конкретний вид діяльності (визначені фінансово-господарські операції) підконтрольного суб'єкта, на які спрямовані контрольні дії [3]. О. Ногіна вважає, що "предметом податкового контролю виступають документальні, цифрові носії інформації про операції, здійснені платником податків" [4].

Таким чином, приймаючи до уваги всі думки авторів, предмет податкового контролю можна визначити як відносини між суб'єктами податкового контролю, що діють на основі податкового законодавства, а також сплата податків і зборів у повному обсязі в державні цільові фонди.

Діяльність контролюючих суб'єктів або, іншими словами, процес контролю, проходить у визначеній формі і з використанням певних методів. Форма податкового контролю становить контрольні й інші дії, які здійснюються на підставі норм податкового права, відповідно до поставлених цілей податкового контролю [1].

Ряд російських авторів (С. Шохін, Л. Вороніна, І. Кучеров) пропонують визначити методи податкового контролю як прийоми, способи або засоби його здійснення. Вони виділяють такі методи податкового контролю: формальна, логічна й арифметична перевірки документів; юридична оцінка господарських операцій, відображених у документах; економічний аналіз (для документального податкового контролю); облік платників податків; дослідження документів; одержання пояснень (допит свідків); огляд приміщень (територій) і предметів; інвентаризація; експертиза й ін. [4].



Вітчизняні дослідники, зокрема К. Хмелевська [2], розглядають методи податкового контролю "як сукупність прийомів, що дають можливість комплексно досліджувати вірогідність встановлення об'єктів оподаткування і розрахунків податків та інших податкових платежів". Іншої точки зору дотримується В. Хомутенко, який відзначає, що метод податкового контролю становить органічно взаємозалежну сукупність специфічних принципів, способів і прийомів у процесі вивчення законності, вірогідності податкової звітності, повноти, правильності, своєчасності сплати податків і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди на основі використання облікової, звітної, нормативної та іншої економічної інформації в комплексі з дослідженнями фактичного стану об'єкта контролю [3]. При цьому автор виділяє, виходячи з діючого податкового законодавства, прямі й непрямі методи.

За результатами проведення аналізу підходів авторів до визначення основних елементів у податковому контролі слід зазначити, що наведені визначення досить точно відбивають метод податкового контролю.

Таким чином, можна сказати, що податковий контроль займає особливе місце у податковій системі держави, оскільки він забезпечує надходження податкових платежів у бюджет, а запропоновані визначення елементів податкового контролю відбивають сучасні реалії теорії і практики державного податкового контролю України.

Наук. керівн. Петросянц К. В.

Література: 1. Буряк П. Ю. Податковий контроль. Підручник / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, В. З. Білінський. – К.: Хай-ТекПрес, 2007. – 608 с. 2. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учебное пособие / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 488 с. 3. Хомутенко В. П. Организация і методика податкових перевірок. – К., 2004. – 287 с. 4. Ногина О. А. Налоговый контроль: вопросы теории. – СПб., 2002. – 160 с. 5. Хмелевська К. В. Організаційні засади податкового контролю // Фінанси України. – 2003. – №2.

Луганська А. В.

УДК 336.221.4(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНА "ПОДАТКОВІ ВІДНОСИНИ" В УКРАЇНІ

На сучасному етапі дана тема є дуже актуальною, тому що питання взаємовідносин між контролюючими органами та платниками податків є важливим для податкової системи будь-якої країни. Відносини довіри та партнерства необхідні для ефективного функціонування системи оподаткування в цілому. Ці відносини є індикатором податкової культури платників як усвідомлення і бажання добровільної оплати податків, а з боку контролюючих органів – це заходи, які мають сприяти підвищенню податкової культури громадян, а також роз'яснювальна робота щодо норм податкового законодавства як практична допомога платникам податків.

Головною метою статті є висвітлення та аналіз існуючих поглядів науковців щодо визначення терміна "податкові відносини" та виділення свого бачення.

Податкові відносини можуть існувати або як правовідносини, або як суспільні відносини, не врегульовані нормою права. Особливістю податкових відносин є обов'язкове оформлення їх у встановлену правову форму [1, с. 15].

Податкові відносини як різновид фінансових є особливим видом суспільних відносин – фінансових відносин, врегульованих фінансово-правовою нормою. Державне розпорядження, що міститься в юридичній нормі, визначає умови дії правовідносин, права і обов'язки суб'єктів, заходи, що гарантують виконання вимог правової норми [1, с. 15].

В економічній літературі, яка так чи інакше присвячена проблемам оподаткування, пропозиції та дослідження щодо реформування податкової системи України здебільшого стосуються законодавчого поля, між тим майже зовсім випущено з уваги така вагома складова, як система взаємовідносин між платниками податків та контролюючими органами.

Треба відзначити, що саме визначенню взаємовідносин між платниками податків і державою науковці приділяють недостатньо уваги, публікацій на цю тематику, на жаль, дуже мало. Серед фахівців-економістів, які дають визначення терміна "податкові відносини", хотілось би виділити та-

© Луганська А. В., 2009

ких: А. В. Бризгалін, Н. С. Залуцька, М. В. Карасєва, Б. А. Карпінський, О. Б. Карпінська, І. І. Кучеров, М. В. Кустова, Н. П. Кучерявенко, К. Л. Пріб, С. Д. Ципкін, Н. І. Хімичєва.

У таблиці представлені визначення різними вченими терміна "податкові відносини".

Таблиця

Визначення терміна "податкові відносини"

Автор	Визначення терміна	Посилання
К. Л. Пріб, В. І. Федько	Податкові відносини – це відносини, які виникають при сплаті податків підприємствами й громадянами, де сторони беруть участь як носії прав та обов'язків, установлених законом	[2, с. 192]
Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, О. Б. Карпінська	Податкові відносини – це суспільні відносини, які виникають при сплаті податків та інших платежів і врегульовані нормами фінансового, адміністративного, цивільного та кримінального права	[3, с. 153]
Н. П. Кучерявенко	Податкові правовідносини – це відносини, які виникають згідно з податковими нормами (регулюють встановлення, зміну і відміну податкових платежів) і юридичними фактами, учасники яких наділені суб'єктивними правами і несуть юридичні обов'язки, пов'язані зі сплатою податків і зборів до бюджетів	[1, с. 20]
І. І. Кучеров, Н. І. Хімичєва	Податкові правовідносини – вид фінансових відносин, урегульовані нормами податкового права	[4, с. 87]
Н. І. Хімичєва	Податкові правовідносини – це урегульовані нормами податкового права суспільні фінансові відносини, які виникають щодо установлення та стягнення податків з організацій і фізичних осіб	[5, с. 60]
А. В. Бризгалін	Податкові правовідносини – це врегульовані нормами податкового права суспільні відносини, які виникли у зв'язку з установленням, введенням і стягненням податків та зборів	[6, с. 336]
М. В. Кустова	Податкові правовідносини – це врегульовані нормами податкового права суспільні відносини, що виникають у процесі організації і здійснення державних податкових вилучень майна, що належить організаціям і фізичним особам, в цілях фінансового забезпечення публічної діяльності	[7, с. 25]
М. В. Карасєва	Податкові правовідносини є суспільними відносинами, що виникають на основі реалізації норм податкового права	[8, с. 191]
С. Д. Ципкін	Податкові правовідносини – це відносини, що виникають при сплаті податків підприємствами, організаціями і громадянами, в яких сторони беруть участь як носії прав і обов'язків, встановлених законом	[9, с. 28]
Словник термінів	Податкові правовідносини – відносини, що виникають на підставі податкових норм, які встановлюють, змінюють чи відмінюють податкові платежі, та у зв'язку з юридичними фактами, учасники яких наділені суб'єктивними правами та несуть юридичні обов'язки, пов'язані зі сплатою податків та зборів до бюджетів і цільових фондів та поданням податкової звітності	[10]
Податковий тлумачний словник	Відносини – суб'єктивна сторона віддзеркалення дійсності, результат взаємодії людини з середовищем. Правовідносини – це врегульовані нормами права суспільств відносини, учасники яких виступають як носії юридичних прав і обов'язків	[11]
Словники та енциклопедії на Академіку	Правовідносини – індивідуальні відносини, тобто відносини між окремими особами (громадянами, організаціями, державними органами і т. д.), зв'язаними між собою правами та обов'язками, які визначають забезпечений законом ступінь можливої та належної поведінки	[12]

Таким чином, більшість дослідників, які визнають податкове право за підгалузю фінансового права, природно, згодні з думкою про те, що податкові правовідносини є одним з видів фінансових правовідносин. Прихильники галузевої самостійності податкового права (у тому чи іншому вигляді), як правило, дотримуються інших позицій.



Перша група вчених (А. В. Бризгалін, С. Д. Ципкін, М. В. Кустова, К. Л. Пріб, В. І. Федько, Н. І. Хімичева, І. І. Кучеров та ін.) [2; 4 – 7; 9] зводять матеріальний зміст податкових відносин до відносин з встановлення, введення і стягування податків і зборів.

Інші група дослідників (М. В. Карасева, Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, О. Б. Карпінська, Н. П. Кучерявенко) [1; 3; 8] виходять з ширшого підходу, включаючи до складу податкових відносин: відносини з встановлення, ведення і стягування податків та зборів, відносини у сфері податкового контролю, оскарження актів податкових органів, дій (бездіяльності) їх посадовців і залучення до відповідальності за здійснення податкових правопорушень. При цьому наголошується, що відносини з встановлення, ведення і стягування податків (зборів) у даному випадку виступають як основні, а інші відносини похідні від них.

Результати аналізу названих позицій дозволяють зробити такий висновок. Представляється, що податкові відносини становлять сукупність таких правових відносин:

- 1) владних відносин з встановлення, ведення податків і зборів;
- 2) відносин, що виникають у процесі виконання відповідними особами своїх податкових обов'язків щодо числення і сплати податків або зборів;
- 3) відносин, що виникають у процесі податкового контролю і контролю над дотриманням податкового законодавства;
- 4) правових відносин, що виникають у процесі захисту прав і законних інтересів учасників податкових правовідносин (платників податків, податкових органів, держави та ін.), тобто у процесі оскарження актів податкових органів, дій (бездіяльності) їх посадовців і у процесі податкових суперечок;
- 5) правових відносин, що виникають у процесі залучення до відповідальності за здійснення правопорушень у сфері оподаткування.

Таким чином, розглянувши існуючі погляди науковців щодо визначення терміна "податкові відносини" можна, на думку автора, представити таке визначення: податкові відносини – це врегульовані нормами податкового права відносини, що виникають між їх учасниками в процесі введення, числення, сплати та стягнення податків і зборів до бюджетів та цільових фондів, податкового контролю і контролю над дотриманням податкового законодавства, захисту прав і законних інтересів учасників податкових правовідносин.

Наук. керівн. Коновалов Є. І.

Література: 1. Налоговое право Украины: Учебн. пособ. / Под ред. проф. Н. П. Кучерявенко. – Харьков: Легас, 2004. – 488 с. 2. Пріб К. Л. Податкова служба України: термінологія і формування основних положень. Навч. посібн. / К. Л. Пріб, В. І. Федько. – К.: Центр учбової літератури, – 2007. – 320 с. 3. Карпінський Б. А. Податки: словник-довідник. Навчальний посібник / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька, О. Б. Карпінська. – К.: "Професіонал", 2008. – 464 с. 4. Кучеров И. И. Налоговое право: Курс лекций. – М., 2001. – 342 с. 5. Хімичева Н. И. Финансовое право. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2001. – 620 с. 6. Бризгалін А. В. Финансовое право Российской Федерации. – М.: Юристъ, 2002. – 560 с. 7. Кустова М. В. Налоговое право. Общая часть. – М.: Юристъ, 2001. – 255 с. 8. Карасева М. В. Налоговое право России. – М.: НОРМА, 2001. – 378 с. 9. Ципкин С. Д. Правовое регулирование налоговых отношений в СССР. – М., 1955. – С. 28. 10. Словник термінів // www.djerelo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1786&Itemid=95. 11. Налоговый толковый словарь // www.nalog.freecopy.ru. 12. Словари и энциклопедии на Академикe // dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/520.

Мостіпан Л. М.

УДК 339.168 (477): 006.32

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВСТАНОВЛЕННЯ СТАВКИ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Акцизний збір є одним із найважливіших інструментів податкового регулювання соціальних та економічних процесів у країні. Акцизним збором обкладаються товари, які, як правило, не належать до речей першої потреби, і рівень рентабельності яких досить високий [1].

Проблемам регулювання акцизного оподаткування присвячені роботи В. Буряковського, М. Гричинди, О. Данилова, В. Довгалюка.

© Мостіпан Л. М., 2009

Мета дослідження – розробка пропозицій щодо вдосконалення ставок акцизного оподаткування.

Акцизний збір – це непрямий податок на високорентабельні та монополні товари, що включається у вигляді надбавки до ціни товару та виплачується в кінцевому результаті споживачем, а не виробником данного товару [2]. Акцизне оподаткування здійснює регулюючий вплив на рівень платоспроможного попиту в сегментах підакцизних груп товарів, зміну структури витрат громадянина та вплив її на рівень загальної платоспроможності, рівень зайнятості у сферах, що формують технологічний ланцюг виробництва та збуту підакцизних товарів, рівень споживання шкідливих для здоров'я людини товарів та на екологічний стан навколишнього середовища.

Ураховуючи потребу в оперативних змінах акцизних ставок доцільно розробити окремий і єдиний закон про ставки акцизного збору на підакцизну продукцію. Зважаючи на велику кількість нормативно-правових актів, що регулюють питання стягнення акцизних зборів, зведення ставок в один документ дасть змогу подолати суперечливість законодавства, полегшить правозастосування і зменшить корупцію.

Уважається, що диференціація податкових ставок акцизного збору та їх значний розмір сильно впливають на структуру ринкових цін, внаслідок чого відбуваються небажані зміни у структурі сукупного попиту. Водночас, що до теорії оптимального оподаткування, ставки податків можуть бути диференційованими і встановлюватися згідно з попитом на конкретний товар. Хоча, як зазначають фахівці [3], на практиці це зробити досить важко через необхідність обробки значних обсягів інформації. На зміну структури попиту впливають не стільки високі й диференційовані ставки податку, скільки суб'єктивний характер їх зміни.

Досить високі ставки акцизного збору призводять до зниження попиту на певні підакцизні товари, і, як наслідок, зменшуються обсяги виробництва [4]. Для деяких підакцизних товарів, таких, як алкогольні напої та тютюнові вироби, що шкодять здоров'ю людини, або для таких, як пальне, що значно погіршують екологічний стан навколишнього середовища, підвищення ставок акцизу є досить позитивним моментом, адже це сприяє виконанню державної програми щодо покращення екологічного стану та охорони здоров'я населення. З метою охорони здоров'я громадян ставки на тютюнові вироби необхідно встановлювати з таким розрахунком, щоб тягар оподаткування зменшувався при збільшенні ціни тютюнових виробів.

Досліджуючи проблему реакції ринку на підвищення ставок акцизного збору, варто звернути увагу на можливі її варіанти. Такими, зокрема, можуть бути [3]:

підвищення роздрібною ціни;

скорочення обсягів товарообігу;

можливість формування попиту на товари – замітники, джерелами постачання на ринок яких є товари домашнього виготовлення, контрабанда, крадені товари тощо.

На сьогодні існує багато суперечностей у сфері акцизного оподаткування. Це пов'язано, перш за все, з відсутністю Податкового кодексу України, а, отже, перелік підакцизних товарів не є впорядкованим та дуже далекий від досконалості. Також законодавчо не закріплений порядок внесення змін податкових ставок та одиниць їх виміру.

На основі проведеного дослідження пропонується:

скоротити перелік підакцизних товарів, що наблизить систему оподаткування акцизним збором України до стандартів Європейського Союзу;

встановити регресивні ставки на тютюнові вироби з фільтром та без фільтру для покращення здоров'я населення та екології в цілому;

з метою покращення екологічного стану та зменшення енергоспоживання знизити ставки акцизного збору платникам, що використовують енергозберігаюче пальне або біологічне паливо з метою збільшення попиту на вищевказані види пального.

Наук. керієн. Дорожкіна Г. М.

Література: 1. Декрет Кабінету Міністрів України "Про акцизний збір" №18-92 від 26.12.1992 р. // Система оподаткування в Україні (збірник законодавчих актів зі змінами та доповненнями станом на 1 січня 2008 р.). – Харків: Право, 2008. – 784 с. 2. Довгалюк В. І. Податкова система. Навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / В. І. Довгалюк, Ю. Ю. Ярмоленко.– К.: Центр навчальної літератури, 2007 – 315 с. 3. Коротун В. І. Шляхи удосконалення оподаткування акцизним збором в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №11. – С. 22 – 30. 4. Карась А. Акцизне законодавство // Главбух. – 2008. – №2. – С. 33 – 37.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ОБ'ЄДНАННЯ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ І ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Відносини довіри та партнерства є важливими для функціонування системи оподаткування в цілому. Ці відносини є показником податкової культури платників, як усвідомлення і бажання добровільної сплати податків, а з боку контролюючих органів – це заходи, які б сприяли створенню позитивного іміджу податкової служби, підвищенню податкової культури населення, а також роз'яснювальна робота щодо норм податкового законодавства як допомога платникам податків.

В економічній літературі розглядаються проблеми оподаткування, пропозиції, шляхи щодо удосконалення податкової системи України за допомогою удосконалення законодавчої бази, але однієї з найголовніших складових – системі взаємовідносин між контролюючими органами і платниками податків – науковці приділяють недостатньо уваги. Серед фахівців-економістів, які досліджували це питання, такі: М. Я. Азаров, О. М. Ковалюк, Л. М. Шабліста, А. М. Соколовська, С. Л. Лондар.

Тому за мету автор ставить аналіз взаємин між платниками податків і податковими органами.

Одним із показників рівня цивілізованості суспільства в країні є рівень добровільно сплачених податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів. Очевидно, що чим вищий цей показник, тим держава менше витрачає адміністративних і фінансових ресурсів на виконання функцій і процедур податкового контролю. Тому поряд з іншими механізмами стимулювання добровільної сплати податків податкові органи широко використовують пропаганду переваг добровільної сплати податків, масово-роз'яснювальну роботу серед платників податків.

Сформована в Україні система податкових відносин населення і держави характеризується досить низьким рівнем податкової грамотності громадян. Жодна державна структура, крім податкової служби, не займається пропагандою в цьому напрямі. Необхідно зауважити, що в законах "Про систему оподаткування" [1] та "Про державну податкову службу в Україні" [2] не закріплено право громадян (з точки зору платників податків) отримувати будь-які необхідні їм консультації та роз'яснення положень податкового законодавства і невизначені обов'язки працівників контролюючих органів щодо надання таких роз'яснень.

Звичайно, згідно із законом України "Про звернення громадян" [3], юридичні і фізичні особи можуть звертатися письмово до державних органів за консультаціями, однак оскільки термін розгляду звернень громадян не більше місяця, то дуже часто такі роз'яснення стають запізнаними і не потрібними, бо помилки вже зроблено.

Законодавчо не закріплено обов'язок контролюючих органів завчасно повідомляти у засобах масової інформації про зміни у законодавстві, які значно впливають на суму податків.

Світова податкова практика розрізняє два основні способи боротьби з податковими правопорушеннями: попередження і покарання.

Комплекс попереджувальних заходів включає:

масово-роз'яснювальну роботу податкових органів з платниками податків;

своєчасне повідомлення у засобах масової інформації про зміни у податковому законодавстві, типові злочинні порушення у сплаті податків і зборів з боку платників податків.

Необхідно зазначити, що способи мінімізації сплати податків та ухилення від сплати податків, платники розробляють самостійно, ґрунтовно вивчаючи нормативні документи.

Зрозуміло, що шляхом розширення консультацій з боку податкових органів податкову культуру покращити не вдасться. Це досить складне, багатогранне питання, яке потребує певного комплексу заходів з боку держави.

Ще один аспект взаємовідносин між платниками та контролюючими органами – апеляційне узгодження податкових зобов'язань за результатами перевірок. Це, мабуть, не секрет, що апеляційні органи ДПА вирішують питання, які оскаржують, на свою користь. Єдиний вихід для платників – це оскаржувати рішення податкових органів у господарському суді.

У Європейських державах створюються податкові підрозділи змішаного типу, де крім чиновників працюють громадські представники [4]. Це свідчить про існування правового нагляду за діяльністю державних служб та існування системи охорони прав платників. Україні варто скористатися такими елементами "змішаного" контролю, а, зокрема, розглянути можливість створення таких апеляційних комісій в органах ДПА за участі представників підприємницьких структур для об'єктивного розгляду скарг платників. Можливо, це буде суттєвий крок на шляху до налагодження партнерських відносин.

Також немаловажним аспектом на сьогодні є те, що не існує жодного акту комплексної документальної перевірки, виконаної працівниками ДПС щодо дотримання норм податкового законодавства, у якому б не було донарахувань податків і штрафних санкцій. Це стало обов'язковою нор-



мою роботи податкових органів, а якщо порушень немає, то їх створюють штучно, використовуючи неоднозначність тлумачення норм податкового законодавства.

Практика свідчить, що враховуючи безумовно великий обсяг тінізації економіки, низьку податкову культуру платників, робота податківців має суто каральний характер, хоча здійснюється з метою збільшення надходжень до бюджету.

Проаналізувавши нормативні документи [1 – 3; 5], які характеризують взаємовідносини між податковими органами і платниками податків, можна сказати, що партнерськими вони, на жаль, не стали.

Для реформування цього напрямку податкової політики держави необхідно виділити такі заходи:

закріпити у законах право платників податків оперативно отримувати будь-які необхідні консультації з питань оподаткування, визначити обов'язки працівників контролюючих органів щодо надання таких консультацій, а також виконувати заходи щодо попередження порушень та податкових помилок;

налагодити в органах ДПА роз'яснювальну роботу щодо норм податкового законодавства, суттєво збільшити чисельність працівників-консультантів та кількість консультацій;

налагодити в органах ДПА профілактично-попереджувальну роботу податкових порушень;

налагодити дієвий механізм нагородження сумлінних платників податків.

Можливо, через реалізацію вищеперелічених заходів можна побудувати партнерські відносини між платниками податків та контролюючими органами.

Наук. керівн. Коновалов Є. І.

Література: 1. Закон України "Про систему оподаткування" // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №16. 2. Закон України "Про державну податкову службу в Україні" в редакції Закону №3813-12 від 24.12.94 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №15. 3. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" № 2181 – III від 21 грудня 2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – 21 лютого. 4. Карпінський Б. А. Удосконалення взаємин податкової служби з платниками податків / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2(68). – С. 128 – 136. 5. Закон України "Про звернення громадян" №393/96 – ВР від 02.10.1996 р. // rada.kiev.ua. 6. Крисоватий А. І. Гармонізація оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2004. – №2. – С. 109 – 117. 7. Меркулова Т. В. Оцінка впливу параметрів податкового контролю на раціональну поведінку платників податку / Т. В. Меркулова, А. В. Капітанчук // Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. – С. 127 – 140.

УДК 338.4

Зубанова О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ "ПЕРЕХІДНИХ" ОПЕРАЦІЙ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Оподаткування господарюючих суб'єктів є одним з найважливіших та ефективних важелів державного управління ринкової економіки. Кожний платник податків рано чи пізно замислюється про зменшення податкового навантаження. Тому суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи з невеликим об'ємом обороту – частіше переходять з загальної системи оподаткування на спрощену (сплату єдиного податку). Але тут вони стикаються з рядом податкових суперечностей. Однією з найбільш складних та нерегульованих сторін спрощеної системи є оподаткування господарських операцій, початок і завершення яких відбувалося в різних системах оподаткування, тобто проблеми виникають у зв'язку із переходом з звичайної системи оподаткування на сплату єдиного податку, і навпаки.

Змінюючи систему оподаткування (наприклад, загальну на спрощену, або навпаки) суб'єкти малого підприємництва стикаються з питаннями податкового характеру "перехідних" операцій, тобто таких, в яких перша подія відбулася на одній системі оподаткування, а друга – уже при іншій. Необхідно відмітити, що будь-яких положень відносно "перехідних" операцій законодавчо не врегульовано. І, як правило, це призводить до протилежних поглядів податківців та платників податків.

Невизначеність оподаткування перехідних операцій обумовлена відмінністю методів податкового обліку, що застосовуються для визначення податкових зобов'язань за єдиним податком (ка-

© Зубанова О. В., 2009



совий метод), від методів податкового обліку з ПДВ (метод "першої" події, касовий метод) і податку на прибуток (метод "першої" події).

Операції купівлі-продажу при переході із загальної системи оподаткування на спрощену включають дві події: передачу товарів (робіт, послуг) та їхню оплату. При зміні системи оподаткування інколи відбувається, що перша подія відбулася при загальній системі оподаткування, а друга – при спрощеній. Треба пам'ятати, що при переході підприємства з однієї системи оподаткування на іншу, його господарська діяльність не закінчується. І тому оподаткування незавершених на момент переходу операцій залежить від того, чи були обкладені податками ці операції до моменту такого переходу. Головне правило тут – не допускати оподаткування однієї операції одночасно за двома системами, тобто двічі. А також не допустити не оподаткування ні за однією з цих систем.

Виходячи з цих принципів, у таблиці [1; 2] сформовані особливості податкового обліку основних перехідних операцій.

Умовні позначення: ПЗ – податкові зобов'язання; ЄП – єдиний податок; ВД – валовий дохід; ПК – податковий кредит.

Таблиця

Деякі моменти виникнення податкових зобов'язань при переході з загальної системи оподаткування на сплату єдиного податку

Вид операції (перша подія)	Загальна система оподаткування			Вид операції (друга подія)	Спрощена система оподаткування		
	Валовий дохід	Валові витрати	ПДВ		Об'єкт ЄП	ПДВ при ставці ЄП	
						6%	10%
Оплата товару покупцем	По першій події	-	ПЗ по першій події	Відвантаження товару	-	ПЗ немає	
При отриманні передоплати від покупця у підприємства виникає валовий дохід та податкові зобов'язання з ПДВ за методом "першої події". Тому, якщо друга операція (відвантаження товару) відбулася вже при роботі на спрощеній системі оподаткування, єдиний податок не сплачується і податкові зобов'язання з ПДВ також не виникають							
Відвантаження товару (ВД та ПЗ по ПДВ – за правилом "першої" події)	По першій події	Відповідно до п.5.9	ПЗ по першій події	Оплата товару	-	ПЗ немає	
Така операція оподатковується податком на прибуток – виникають валові доходи та податкові зобов'язання з ПДВ. Після переходу на єдиний податок об'єкт оподаткування відсутній							
Відвантаження товару (ВД – "перша" подія, а ПЗ з ПДВ – касовим методом)	По першій події	Відповідно до п.5.9	-	Оплата товару	-	ПЗ	-
Специфічною умовою даної операції є те, що валовий дохід та податкові зобов'язання з ПДВ виникають при різних системах оподаткування. Сума валового доходу збільшується за методом "першої події" на момент відвантаження товарів, а податкові зобов'язання в цьому періоді не виникають (касовий метод). Уже після переходу на спрощену систему за ставкою 6% у платника виникають податкові зобов'язання з ПДВ при надходженні виручки від реалізації товару без збільшення суми єдиного податку							
Незавершений бартер (перша подія – відвантаження товару)	По першій події	Відповідно до п.5.9	ПЗ по першій події	Отримання товару	-	ПК (при отриманні товару)	ПК немає
Податкові зобов'язання з ПДВ та валовий дохід виникають в межах першої бартерної операції. При завершенні бартерної операції (робота вже на спрощеній системі оподаткування) об'єкт оподаткування єдиним податком не виникає та податкові зобов'язання з ПДВ також не виникають. Негативним моментом в цій ситуації є втрата податкового кредиту для платників 10% ставки податку при завершенні даної операції							

Вирішення розглянутої проблеми перехідних операцій полягає у прийнятті спеціального податкового закону та розробці методичних рекомендацій стосовно його застосування.

Наук. керівн. Іванов Ю. Б.

Література: 1. Голоскубова Н. Ситуации и их решения при переходе с общей системы на единый налог // Бухгалтерская неделя. – 2006. – №14. – С. 11 – 15. 2. Марченко Н. Для СМП, меняющих систему налогообложения // Баланс. – 2004. – №12. – С. 52 – 57. 3. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності" №761/99 від 28 червня 1998 р. // Урядовий кур'єр. – 1999. – 7 липня.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Недооцінювати значення вугільної промисловості для України не можливо. У 2007 році вугільна галузь забезпечила 9% ВВП України. Але на даний момент, для її розвитку є декілька проблем, найбільш гострою з яких є проблема перевезення вугілля від місця видобутку до місця споживання.

Метою даної статті є аналіз існуючих проблем транспортних потоків вугільної промисловості.

Д. Дж. Бауерсокс у книзі "Логістика: інтегрований ланцюг постачань" у главі 10 "Транспортна інфраструктура" дав загальне визначення поняття транспортування. Він написав, що транспортування – ключова функція у логістичному ланцюгу, яка забезпечує просування продукції крізь різні стадії виробництва до самого споживача [1, с. 301].

У книзі "Сучасна логістика" автори визначили транспортування як переміщення товарів між двома пунктами [2, с. 191].

Найбільш широке поняття транспортного потоку дав Д. Уотерс у своїй книзі "Логістика. Управління ланцюгом постачань", означивши його як фактичне переміщення матеріалів від зони відправки до зони їх приймання. Транспортний потік характеризується видом транспорту, способом перевезення, об'ємом вантажу та маршрутом перевезення [3, с. 26].

Російський вчений Ю. М. Неруш визначив транспортний потік у вигляді сукупності транспортної маси, транспортного шляху та транспортного часу, тобто як певну кількість транспортних одиниць, які за визначений час мають доставити продукцію від пункту відправки до пункту призначення.

Прийнявши поняття транспортного потоку до вугільної галузі, можна сказати, що транспортний потік у вугільній промисловості – це вивезення вугілля зі складів шахт та доставка вугілля споживачу через використання транспорту.

Для отримання прибутку вугільним компаніям недостатньо лише видобувати вугілля, а також важливим для них є питання доставки вугілля споживачам. Витрати на транспортування вугілля складають майже половину його вартості на ринку. Керівництву вугільної компанії слід приділяти багато уваги питанням перевезень, адже правильно розроблена транспортна логістика – головний фактор успіху їх бізнесу. Необхідно враховувати, що основний прибуток вугільні компанії отримують від експорту вугілля, тоді як поставки на внутрішній ринок не прибуткові.

Специфікою перевезення вугілля є те, що споживачі знаходяться дуже далеко, і перед тим як продати вугілля, вугільні компанії мають доставити його за тисячі кілометрів. Існує п'ять видів транспорту, якими можна транспортувати продукцію: залізничний, автомобільний, повітряний, водний та трубопровідний. Кожний з цих видів транспорту має певні переваги та недоліки. У зв'язку з тим, що вугільні компанії постійно мають перевозити великі об'єми на далекі відстані, залізничний транспорт залишається безальтернативним засобом перевезення вугілля через свою надійність, швидкість та невисоку, порівняно з іншими видами транспорту, ціну. В Україні залізничним транспортом одноосібно керує держава.

Головними проблемами транспортних потоків вугільної промисловості є:

Обмеженість пропускної можливості залізної дороги.

Тарифи на перевезення.

Дефіцит вагонного парку.

Усі ці проблеми є базовими, через них виникає низка більш дрібних нюансів, таких, як затримка вантажу в дорозі, запізнення завантаження/розвантаження вагонів.

Для аналізу та розробки заходів з вирішення проблем транспортування вугільної продукції розглянемо кожну проблему більш детально (таблиця).

Таблиця

Аналіз проблем транспортування вугільної продукції

Проблема	Причини	Результат
1	2	3
1. Обмеженість пропускної можливості залізної дороги	сезонні коливання пасажироперевезень (різко зростають улітку, на новорічні свята); сезонні коливання вантажоперевезень сільськогосподарської продукції	Неможливість вивозу всього об'єму вугілля з шахт, внаслідок чого відбувається "затримка обороту" вугільної компанії
2. Тарифи на перевезення	велика конкуренція щодо більш "дохідного вантажу"; монополія держави у встановленні цін на вантажоперевезення	Тарифи на перевезення великі та вагомі у собівартості вугілля

1	2	3
3. Дефіцит вагонного парку	обмежене фінансування залізної дороги; велика вартість нових вагонів; пріоритети віддаються більш рентабельним вантажам	На вугільних складах шахт накопичується нереалізоване вугілля, що призводить до погіршення пожежної безпеки і загрози самозаймання вугілля на цих складах. Крім того, при виконанні обсягів видобутку вугілля, але не повної його реалізації, шахтарі не отримують відповідної оплати за свою працю

Вугільна промисловість є досить перспективною галуззю в Україні, але якщо не будуть вирішені питання із залізною дорогою та не будуть дані вугільній компанії можливості вдосконалювати свої транспортні потоки, ця галузь буде збитковою. Вирішенням проблем вартості та спроможності перевезень можуть стати придбання вугільною компанією власних вагонів, реорганізація процесів завантаження/розвантаження, допущення на ринок залізничних послуг України приватних компаній. А для покращення пропускної здатності залізної дороги необхідні інвестиції чи то державні, чи то приватних компаній. У будь-якому випадку як державним, так і вугільним компаніям необхідно приділити значну увагу даному питанню, розглянуті проблеми слід дослідити більш детально.

Наук. керівн. Ов'яненко С. О.

Література: 1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Доналд Дж., Дейвид Дж Клосс; [Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006. – 640 с. 2. Джеймс С. Джонсон Современная логистика / Пер. с англ. Дональд Ф. Вуд, Дэниел Л. Вердлоу, Поль Р. Мэрфи. – 7-е изд. – М.: ИД "Вильямс", 2005. – 624 с. 3. Трудности перевозки // Коммерсантъ-Приложение. – 20.08.2008 г. – С. 9 – 11. 4. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2004. – 432 с. 5. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 495 с. 6. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.

Крюков А. Д.

УДК 658.624

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИИ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ НОВЫХ ТОВАРОВ

Процесс глобализации в целом непосредственно способствует тому, что современные достижения науки, техники и технологии достаточно быстро становятся достижением всех, кто занят в производстве товара или услуг. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто быстрее и эффективнее внедрит современные достижения в производство. Для того чтобы выжить в условиях рыночной конкуренции, предприятию необходимо постоянно совершенствовать свой товарный ассортимент путём разработки нового товара. Целью данной работы является описание общих методологических основ разработки нового товара на основе применения современных маркетинговых подходов.

Актуальность данной статьи заключается в том, что предприятие постоянно заинтересовано в планировании новых товаров, что даёт возможность не только расширить сбыт, эффективнее использовать существующую систему товарооборота, но и увеличить прибыль и создать или поддерживать образ инновационной фирмы.

Вклад в исследование данной проблемы сделали такие отечественные и зарубежные учёные: И. Макаренко, С. Ильенкова, А. Власова, А. Пригожин, Б. Патон, А. Яковлев, М. Туган-Барановский.

О. У. Юлдашева, исследуя историю развития различных технологических процессов разработки нового товара, говорит о том, что их усовершенствование происходит до определённой границы последовательно, после чего данный процесс постепенно исчезает и заменяется другим [1, с. 31].

С. В. Картишов отмечает, что использование новой технологии повышает показатели экономической деятельности сначала быстрыми темпами, потом рост приостанавливается, и затем показатели падают [2, с. 17]. В связи с ухудшением экономических показателей в момент спада производства возникает необходимость внести изменения в технологию или полностью заменить её [3]. Концепция нового товара должна учитывать особенности жизненного цикла нового товара. Для предприятия последовательность существования товара на рынке является важной, поскольку изменение объёма продаж и прибыли – это главные факторы существования фирмы.

В общем понятие новый товар означает изделие, отличающееся от существующих ранее на рынке, содержащее новые или дополнительные функциональные возможности, изменения в форме и дизайне, удовлетворяющее потребности потребителей.

Теоретически методология процесса разработки нового товара от идеи до готового продукта включает в себя пять основных этапов: выработка идеи; концептуальная проработка; опытно-конструкторская разработка, включая создание опытного образца; пробный выход на рынок (пробный маркетинг); коммерциализация [4].

На практике методология процесса разработки нового товара от создания идеи до принятия решения включает в себя ряд составляющих: технологическую, экономическую и маркетинговую.

Технологическая составляющая предполагает последовательные действия, такие, как отбор идей, техническую проверку замысла, опытно-конструкторские разработки, опытное производство. На данном этапе производится первичная оценка предложений по разработке новых товаров и услуг с целью выбрать из них более эффективные. Идеи, прошедшие первоначальную оценку, подвергаются концептуальной проработке, где они уточняются с учетом запросов потенциальных потребителей. На этой стадии составляется первый (рабочий) вариант бизнес-плана, в котором описываются основные характеристики товара и предполагаемая стратегия его сбыта с учетом, по возможности, мнения потенциальных покупателей. После одобрения концепции начинается этап опытно-конструкторской проработки, на котором решаются все схемно-конструкторские, технологические, производственно-технические и инженерные вопросы. Этап разработки завершается созданием опытного образца для отработки конструкторской документации, отладки всего технологического процесса производства, проведения испытаний и презентации покупателям для изучения их мнения о конкурентоспособности. Перед окончанием опытно-конструкторских разработок должна быть собрана вся информация, необходимая для составления окончательного варианта плана маркетинга.

Экономическая составляющая заключается в обосновании инвестиций, прогнозе их эффективности, калькуляции расходов, расчётов себестоимости, цены и прибыли.

Маркетинговая составляющая обуславливает непрерывную цепочку процессов анализа рынка, определяющих разработку стратегии, прогноз спроса, дистрибуции и пробного маркетинга (коммерциализации). Происходящий пробный выход на рынок предусматривает изготовление пробной партии, ее реализацию, по результатам которой можно судить о том, примет ли рынок новый товар.

Все этапы в теоретическом и практическом аспекте процесса разработки нового товара должны сопровождаться потоком информации, являющимся необходимым условием (рисунок).

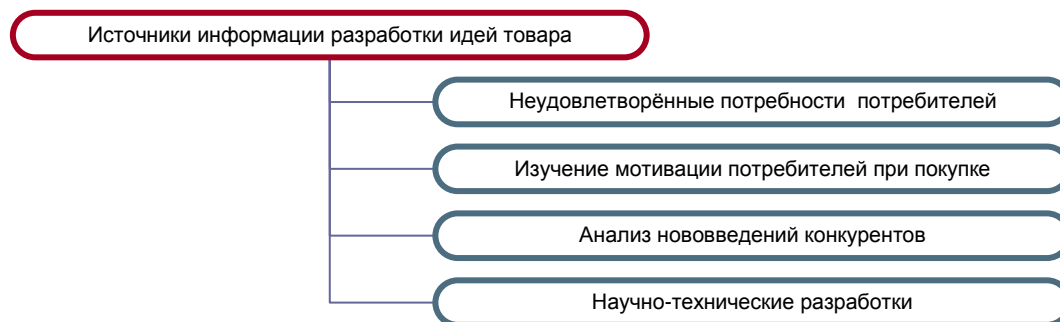


Рис. Источники информации для разработки идей новых товаров

На каждой стадии существует потребность в той или иной информации, то есть дифференциации идей новых товаров, которая заключается в возможно раннем выделении непригодных решений. Оцениваются не продукты, а идеи в их более или менее зачаточной форме. Предварительный отбор может означать проверку идей на их соответствие требованиям фирмы, которое может включать экспертные оценки. Критерии оценки зависят от характера предприятия.

Экспертная оценка проводится, прежде всего, по таким показателям, как ожидаемый объем продаж, рост производства, достижимая степень проникновения, соответствие продукта используемому или планируемому каналу распределения. Необходимо выяснить, какие преимущества имеет продукт по отношению к конкурентам, есть ли правовые или моральные проблемы. Эксперты должны оценить, насколько реализуема идея с финансовой и технической точек зрения и насколько она соответствует целям и имиджу предприятия [4].



Таким образом, анализ методологии процесса разработки новых товаров позволяет достичь оптимальных результатов деятельности предприятия. Этот анализ следует применять предприятиями во избежание ошибок и рисков, связанных с разработкой нового товара. В итоге, обоснованное и корректное применение передовых методов маркетинга позволяет формировать и производить конкурентоспособные, рыночно адекватные товары, обеспечивающие получение соответствующей высокой прибыли товаропроизводителями.

Научн. рук. Огиенко С. А.

Література: 1. Юлдашева О. У. Промышленный маркетинг: теория и практика. – М.; СПб.: Изд. СПбУ – ОФ, 2005. – 398 с. 2. Картишов С. В. Конкуренція товарів на вітчизняному ринку // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 27. 3. Савченко О. Р. Проблеми управління регіональним економічним і соціальним розвитком // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 72 – 74. 4. Ланкіна В. Е. Менеджмент організації. – М.: Економіка, 2006. – 369 с. 5. Jeffrey F. D. Using mini-concepts to identify opportunities for really new product functions / F. D. Jeffrey, G. C. O'Connor, R. W. Veryzer Jr // Journal Of Consumer Marketing. – June 1998. – Pp. 525 – 543. – <http://www.emerald-library.com>.

Аліпов К. І.

УДК 355.01(470+571+480)

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОСІЙСЬКО-ФІНСЬКА ВІЙНА 1939 – 1940 РОКІВ. ДЛЯ КОГО ГРА БУЛА ВАРТА СВИЧОК?

Останнім часом значно погіршилася ситуація на міжнародній арені. Не так давно відлунали постріли російської зброї в Афганістані, Придністров'ї, Чечні. І ось в цьому році всі стали свідками нової драми, яка розгорнулася вже на території Осетії. Російсько-грузинський конфлікт продемонстрував, що Росія усе ще не відступилася від своїх амбіцій щодо "суперечних" територій. Проблема таких територій існує і між Росією та Україною. Тому, на погляд автора, актуально було б розглянути одну з найбільших та найзагадковіших війн такого характеру ХХ століття – так звану Зимову війну.

З приводу причин та передумов радянсько-фінської війни історики мають різні погляди. Безперечним є, однак, той факт, що так звана Зимова війна спровокована не локальним конфліктом між СРСР і Фінляндією, а глобальною ситуацією на міжнародній арені наприкінці 30-х років.

Фінляндія мала активні дипломатичні відносини як з антифашистським блоком, так і з Німеччиною. Фінам було вигідно погоджуватися з політикою своїх північних сусідів, дотримуючись так званого "скандинавського нейтралітету", однак у невеликої держави були причини остерігатися агресії з боку СРСР, в якого руки були розв'язані після підписання пакту Молотова – Ріббентропа. Як відомо, за секретним протоколом, який додавався до цього пакту, Фінляндія потрапляла до сфери впливу Радянського Союзу. Для Англії та Франції побоювання Фінляндії були вельми вигідні, бо їм слід було уникнути прямого конфлікту з СРСР. Ця війна була чудовим відволікаючим маневром, що дозволяв антифашистському блоку вирішити проблеми з Німеччиною в Західній Європі або, відкрито втрутившись у можливу російсько-фінську війну, завдати удару по СРСР, таким чином, виключивши можливість його експансії на захід.

Мотиви, що підштовхнули СРСР розпочати війну, як було сказано вище, є суперечливими. З одного боку, радам, безумовно, потрібно було захистити Ленінград на випадок нападу Німеччини або Англії. З цією метою Сталін ще з лютого 1937 р. веде переговори з фінською стороною [1, с. 13]. Перший етап цих переговорів пройшов у рамках візиту міністра закордонних справ Фінляндії Р. Хапсті до Москви, результатом якого стала домовленість про підтримку "добросусідських відносин". Але вже через рік, у квітні 1938 р. Фінляндія відхилила пропозицію СРСР про проведення спільних заходів для зміцнення оборони фінських кордонів та підступів до Ленінграду [2, с. 74]. У березні 1939 р. Фінляндія відмовляється здати в оренду СРСР кілька островів у фінській затоці. 12 жовтня 1939 р. на переговорах у Москві Фінляндії було запропоновано відсунути на кілька кілометрів кордон та здати в оренду СРСР півострів Хайко в обмін на вдвічі (за деякими даними – вп'ятеро) більшу російську територію в Північній Карелії [3, с. 189]. 13 листопада фінами було зірвано останній тур переговорів – вони відхилили пропозицію СРСР продати чи обміняти район Хайко з прилеглими островами [3, с. 190]. Як видно з вищесказаного, усі пропозиції СРСР були цілком прийнятними, тим більше що руйнування "добросусідських" відносин фінам було не вигідне. Однак усі пропозиції були відхилені скандинавською країною. Причина цьому полягає, скоріше за все, у дипломатії

© Аліпов К. І., 2009

Англії, що запевняла Фінляндію в своїй допомозі у разі війни та вказувала як на низький рівень підготовки радянської армії, так і на її зосередження на польському фронті.

Отож, 30 листопада 1939 р. була розпочата радянсько-фінська війна [1, с. 13].

Важко сказати, чи було її метою "убезпечити Ленінград", чи приєднати до СРСР ще одну республіку, підготувавши таким чином плацдарм для майбутньої наступальної війни, до якої начебто готувався Сталін.

Сучасний публіцист В. Суворов схиляється до другої версії, однак вона доволі суперечлива. Безперечним є лише той факт, що радянські війська дійсно були погано підготовлені до фінської операції. У даній роботі немає потреби детально зупинятися на ході війни, бо автор намагається розглянути її з політичної точки зору, хоча не можна не згадати про успішні військові дії фінів під час захисту основних укріплень – лінії Маннергейма. У ході війни багато європейських країн надавали Фінляндії матеріальну допомогу (постачали зброю та харчування). Найбільший вклад зробила Швеція. Однак завдяки чисельній та технічній перевазі перемогу в Зимовій війні отримав СРСР. Військовий договір був підписаний 12 березня 1940 р., на умовах, вигідних для СРСР.

За цим договором:

1. СРСР приєднував Карельський перешийок, західне та північне узбережжя Ладозького озера, територію на схід від Мерк'ярві із Куолоярві, частину півострова Рибачого.

2. Фінляндія здавала в оренду СРСР строком на 30 років півострів Ханко і прилеглі до нього острови та морську територію.

3. Фінляндія погоджувалась на будівництво на всій території залізниці Какдалакша – Кемиярві.

4. СРСР отримував привілеї в перетинанні фінського кордону в районі Петсамо [2, с. 85].

Ці надбання були, безперечно, вигідні Радянському Союзу, але в ході війни, за даними радянської енциклопедії, СРСР втратив 48 745 чоловік убитими та 158 863 – раненими (зараз називають цифру 289 510 та з них 91 тис. убитими та зниклими без вісти) [4, с. 458]. До того ж, в цей період СРСР було виключено з Ліги Націй. Війна була засуджена також і фашистською Німеччиною, бо зачіпала її стратегічні інтереси. Таким чином, позиція СРСР на зовнішньополітичній арені погіршилась, була показана низька боєздатність Червоної Армії. Англія, Франція та Німеччина завдяки цій війні лише послабили СРСР та виграли 105 днів для вирішення власних стратегічних питань.

На погляд автора, у Зимовій війні СРСР більше втратив, ніж придбав, хоча, безумовно, завдяки їй радянське командування зробило відповідні висновки, які дозволили більш успішно вести воєнні дії у ході Великої Вітчизняної війни.

Наук. керівн. Баличева Л. В.

Література: 1. Дудорова О. Неизвестные страницы Зимней войны // Военно-исторический журнал. – 1999. – №9. – С. 12 – 13. 2. Советско-финская война 1939 – 1940 гг. / Сост. А. Е. Тарас. – Мн.: Харвест, 1999. – 259 с. 3. Семиряга М. И. Тайны сталинской дипломатии. – М.: Высшая школа, 1992. – 371 с. 4. Советская историческая энциклопедия. Т. 12. – М.: Советская энциклопедия, 1974. – 571 с.

УДК 94(477)

Ніколаєва І. П.

Студент 1 курсу

факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПОЛІТИЧНА АКЦІЯ І. МАЗЕПИ (1708 – 1709 РОКІВ) ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМОЇ КРИЗИ КІНЦЯ XVII – ПОЧАТКУ XVIII СТОЛІТТЯ

Історики, які вивчали та вивчають життя та діяльність І. Мазепи, спираються на принцип історичного об'єктивізму. Але ці спроби були не такі вже численні. О. Субтельний запропонував використовувати для розгляду цієї теми інший методологічний підхід, так званий порівняльний метод [1, с. 125]. Актуальність теми полягає в одному з висновків, який вдалося зробити завдяки використанню цього методу – що події початку XVIII століття є логічним продовженням так званої "загальної європейської кризи XVII століття", яка включала ряд конфліктів між суверенами і національними елітами в Англії, Франції, Голландії, Італії, Португалії і Каталонії. Північна війна, що традиційно розуміється як конфлікт між Росією і Швецією за гегемонію в Європі, слід розглядати як конфлікт між національними елітами і їх чужоземними суверенами, які взаємно розпалювали один одного, чим пояснюється обширна географія конфлікту і його тривалість.

© Ніколаєва І. П., 2009



Системна криза, як відомо, включає наслідки конфлікту культурних цінностей, соціально-політичних структур і поведінки окремо взятих людей. Політична система Московської держави напередодні вступу в 1700 році у війну зі Швецією вже дестабілізувалася унаслідок тривалої і не завжди успішної боротьби Московської держави з Османською імперією і Кримським ханством (1687 – 1696 рр. – азовсько-дніпровські походи). В умовах перманентних військових дій влада не може ефективно використовувати метод примушення, що підсилює віру невдоволених у можливість зміни влади, а в даному випадку підсилює віру в можливість використання моменту для досягнення власної політичної мети – незалежності [2, с. 3].

Політичні зміни є наслідком не тільки структурних змін, але також зміни культурних цінностей і моральних норм. З погляду гетьмана і козацької старшини, Петро I, як репрезентант легітимної влади, втратив своє право бути таким, відмовивши І. Мазепі у військовій допомозі. Зневага цінностями офіційної культури, тобто нормами, дає можливість І. Мазепі і старшині право звинуватити суверена в нехтуванні його зобов'язаннями стосовно підданих, а отже дозволяє повстати проти суверена з метою захисту своїх інтересів.

Крім того, виникає і поведінкова криза, тобто конфлікт між окремими особами, який визначається як духовно-ідеологічними цінностями, так і матеріальними інтересами. Свідомо цим служить поведінка представників козацької старшини, частина якої вважала за краще повернутися і навіть співробітничати з офіційною російською владою, а інші пішли в еміграцію і там ще якийсь час намагалися використовувати всі можливості для продовження активної боротьби за незалежність.

Таким чином, розглядаючи цю проблему, можна виділити деякі складові частини системної кризи, що виникла в Московській державі ще в кінці XVII століття і розвивалася в контексті загальноєвропейських подій початку XVIII століття. Криза протікала на тлі постійної боротьби за владу і вплив не тільки всередині табору опозиції, але і табору легітимної влади. Посилювалася і ускладнювалася ця криза умовами Північної війни. Специфіка її була обумовлена всім ходом попереднього історичного розвитку взаємин між Московською державою та Україною. У зв'язку з цим військово-політична акція І. Мазепи представляється нормальним і цілком закономірним явищем, логічною складовою соціально-політичної кризи, яка охопила Московську державу наприкінці XVII – початку XVIII століття.

Наук. керівн. Баличева Л. В.

Література: 1. Субтельний О. Порівняльний підхід у дослідженні постаті Мазепи // Український історичний журнал. – 1991. – №2. – С. 125 – 129. 2. Ковалевська О. Складовий елемент політичної кризи // Історія України. – 2002. – №7. – С. 3 – 4.

Франкудатіс О. С.

УДК 811.161.2:174

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЕСТЕТИЧНА СКЛАДОВА УКРАЇНСЬКОГО МОВЛЕННЄВОГО ЕТИКЕТУ

Рівень мовленнєвої культури людини залежить від її обізнаності з національним мистецтвом, з історією культури народу, історією його мови. Культуру мовлення формує запас знань, любов до рідної мови, прагнення до самовдосконалення, бажання вбирати в себе те, що віками виробило людство, геній рідного народу.

Мета роботи – дослідження естетичної складової українського мовленнєвого етикету, визначення його ролі в житті українського народу.

Сьогодні рівень культури мовлення міг би бути високим: загальна середня освіта сприяє поширенню усного літературного мовлення на всі сфери суспільної та матеріальної діяльності людини, у нас найбільш читаюче суспільство, кожен третій його член здобуває середню спеціальну або вищу освіту, під впливом літературної мови стираються діалектні відмінності загальнонародної мови. Але, на жаль, високий рівень не став загальнонаціональним – ще надто багато людей користується українською мовою лише в побуті, без належної уваги до її правильності, естетичності.

Актуальність роботи визначається тим, що мовленнєвий етикет (культура мовлення) не дається людині від народження – він набувається у процесі спілкування. І тому ми повинні пильно слідкувати за формуванням своєї власної культури мовлення.

Мова є складовою поняття "етичне" й "естетичне". Естетика – це наука про мистецтво, про форми прекрасного в художній творчості, і взагалі – краса, художність чого-небудь. Основне поняття естетики – краса (художність).

© Франкудатіс О. С., 2009



Естетика мови (і мовлення) – категорія історична, її не слід зводити лише до естетики художньої літератури й публіцистики, не слід пов'язувати з "модою" [1, с. 14]. Естетичне у мові – це форма мовленнєвої діяльності людини, спрямована на створення прекрасного (наприклад, твору як предмета художньої культури) або оцінювання наслідків творчої діяльності людини в усіх сферах її соціальної та індивідуальної практики.

"Мода" все ж виявляє себе подеколи в сучасному мовленні, наприклад, у вигляді рафіновано-книжних або раритетних слів (поінколи замість іноді, часом; суголосний замість співзвучний; набутки замість досягнення; розвій замість розвиток; віднайти замість знайти; стосувати замість відносити тощо); штампів і баластних слів, кальок (успіхи – визначні, внесок – вагомий, сили – надлюдські, мовчання – гнітюче, загроза – реальна, опір – рішучий, страшенно добрий, мати місце, носити характер, піддавати критиці, приступити до роботи над..., говорити про питання тощо); іншомовних слів (слова круїз, хобі, презент відтіснили слова подорож, захоплення, подарунок; а в спорті закріпилися і наполегливо пробиваються в інші мовленнєві сфери форвард, голкіпер на місці нападаючий, воротар). Усе це – вияв мовної неохайності, що не сміє претендувати на новаторство, бо є замахом на чистоту мови [1, с. 13].

Естетична річ викликає позитивні емоції, неестетична – негативні. Так само й природна краса мовлення є і творцем, і носієм емоційно-експресивної палітри його якості.

Естетика індивідуального мовлення має два рівні: раціональний і емоційно-вольовий. Коли на раціональному рівні буде досягнуто єдності знань (і переконань щодо їх достовірності) з практичними навичками застосування цих знань, а на емоційно-вольовому рівні буде узгоджено потребу (інтерес, мету) з етичною емоційно-експресивною її реалізацією [2, с. 49], то можна сподіватися на високу ефективність естетичного в практичній діяльності мовця. Естетично розвинута та людина, яка знає мову, володіє засобами, що творять етику й естетику нашого спілкування.

Здавна в основі спілкування українського народу лежать такі загальнолюдські морально-етичні цінності, як доброзичливість, любов, лагідність, привітність, шаноба, г'речність. Власне цими чеснотами здавна славився український народ. Етичну цінність має об'єкт, зміст якого відповідає ідеалові людської поведінки, що склався в певному соціальному колективі, а естетичну цінність має об'єкт, форма якого розкривається безпосередньому переживанню соціально представленої особистості як реальне втілення її життєвого ідеалу. У цьому виявляється традиційна гармонія етичного й естетичного, сформульована як закон ще в античні часи.

Саме український мовний етикет презентує повний спектр ввічливості та г'речності у спілкуванні: це слова привітання, прощання, звертання, подяки, прохання, відмови, поздоровлення, вибачення, побажання, запрошення, похвали тощо.

Тому наш обов'язок нині – відродити втрачене у спілкуванні людей, узвичаїти призабуте, відкинути невласне українській культурі спілкування, силоміць нав'язане нашому народові або бездумно перейняте чуже, бруталне. Адже за багатовікову історію в нашого народу склалася своя власна система мовленнєвого етикету, що є свого роду феноменом та відображенням загальної культури українського народу.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Латинов В. В. Мовленнєвий вплив в умовах публічної дискусії // Психологічний журнал. – 2004. – №1. – С. 32 – 48. 2. Павлова А. Д. Комунікативна семантика мовлення // Психологічний журнал. – 2001. – №2. – С. 44 – 52. 3. Некрасова Ю. Б. Основні принципи корекції порушення мовленнєвого спілкування // Питання психології. – 1999. – №5. – С. 57 – 65. 4. Леонт'єва А. А. Мовленнєвий вплив. Проблеми прикладної психолінгвістики: Підручник. – К.: Кондор, 2002. – 550 с.

УДК 811.161.2

Стойкова М. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОСНОВИ ВЗАЄМНОГО ВПЛИВУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ТА СУСПІЛЬСТВА

У будь-якому суспільстві мова є засобом накопичення, збереження й передачі набутих знань. Тому соціальні, економічні, культурні зміни, що відбуваються в суспільстві, тим чи іншим чином впливають на різні рівні мови. Тією ж мірою і мова впливає на суспільство. Нові слова та словосполучення, нові значення слів, які відбивають нові поняття, що з'явилися в суспільстві, допомага-

© Стойкова М. О., 2009



ють людям краще усвідомити навколишній світ, точніше передавати свої думки. Це обумовлює зацікавленість проблемами взаємозв'язку мови і суспільства фахівців різних галузей науки, які є представниками майже усіх епох існування людства.

Проте вивчення цього питання й досі залишається актуальним, адже мова і суспільство постійно трансформуються та самовдосконалюються, піднімаючись на новий рівень розвитку.

Згідно з "Законом про мови" від 1989 р. та ст. 10 Конституції України, українська мова є державною мовою України. Однак, у сучасному українському суспільстві можна спостерігати лише часткове застосування державної мови: у діяльності органів державної влади, на теле- і радіомовленні, в освіті та науці, пресі, культурних заходах тощо. На виробництві, у громадському середовищі, побуті, дещо в освіті та науці, у культурному житті суспільства переважним чином застосовується російська мова. Саме такий стан речей призводить до того, що українську мову останнім часом розглядають лише як засіб комунікації, а не як культурну цінність, яка має велике значення у всіх сферах буття людини.

Значну увагу цьому питанню приділяють такі сучасні фахівці та мовознавці: Л. Масенко, Н. Рудніченко, В. Русанівський та ін.

Мета роботи – дослідження ролі української мови в еволюції сучасного суспільства та виявлення тісної взаємодії цих двох понять.

Мова як найважливіший засіб спілкування здатна обслуговувати суспільство в усіх сферах людської діяльності. Це обумовлюється постійною потребою людей вступати в різні стосунки з іншими людьми, погоджувати з ними свої дії, ділитися власним досвідом і запозичати собі досвід інших, давати поради й розпорядження або одержувати їх. Без мови не може існувати будь-яке виробництво, не може розвиватися наука, техніка, культура, мистецтво, преса, радіо й телебачення [1].

Мова є засобом комунікації, інструментом порозуміння між людьми, спілкуванням між народами. Мова є також знаряддям формування і вираження думки, основою духовності народу, гідною і надійною опорою самоусвідомлення особистості, імпульсом до творчого самовираження людини не тільки в національній культурі, а й у світовій цивілізації.

Коріння української мови сягає у сиву давнину. Починаючи з VI століття, коли єдина спільнослов'янська мова поділилася на три підгрупи – східнослов'янську, західнослов'янську та південнослов'янську, наша рідна мова не переставала розвиватися та вдосконалюватися. І навіть зараз можна спостерігати її постійну трансформацію та видозміну через вплив сучасного суспільства [2].

Але необхідно пам'ятати про те, що взаємозв'язок між мовою та суспільством є двостороннім. На формування сучасного суспільства великий вплив мають як літературна, так і розмовна українська мова. Сучасна українська літературна мова, виконуючи важливі суспільні функції, перебуває у стані постійного розвитку та збагачення. Розмовна мова не відстає від неї, оскільки підтримує постійний зв'язок із щоденним життям суспільства. Цей тип мовлення є найбільш динамічною структурою, яка чутливо реагує на зміни в суспільно-політичному житті й культурі народу та характеризується найбільшою відкритістю до інновацій та змін [3].

І, нарешті, електронні ЗМІ, зокрема радіо та телебачення, які базуються на усному мовленні, також є одним з важливих і природних факторів мовних змін у суспільстві. Таким чином, засоби масового інформування для передачі інформаційних повідомлень різних за жанром і змістом вимагають лексики різної за семантикою та стилістикою [4]. Зберігаючи культуру мови і мовні традиції, все ж потрібно позитивно сприймати таке явище, як сленгізація, яке свідчить не про що інше, як про реальне функціонування і розвиток мови в суспільстві.

Отже, мова – явище соціальне. Вона тісно пов'язана з людським мисленням, відображає в собі суспільну свідомість і є носієм та охоронцем культурних здобутків етносу, важливим знаряддям розвитку культурної особистості тощо. Як поліфункціональне соціальне явище мова має важливе значення у формуванні як окремої особистості, так і всієї нації. Перебуваючи у тісному зв'язку з суспільством, мова виконує значну роль у соціалізації та консолідації людства.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Русанівський В. М. Мова і процеси суспільного розвитку. – К., 1980. – 210 с. 2. Історія української мови // http://uk.wikipedia.org/wiki/Історія_української_мови. 3. Масенко Л. Усні форми побутування мови. Явище вульгаризації мовлення // http://www.ji.lviv.ua/n35texts/masenko-usni_formy.htm. 4. Рудніченко Н. Вплив електронних ЗМІ на функціонування мови в інформаційному суспільстві // <http://vybory.org/articles/96.html>.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІЖЕТНІЧНА КУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ В ПРОЦЕСІ ІСНУВАННЯ ТА РОЗБУДОВИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку міжкультурних комунікацій українське суспільство визначається в загальноєвропейському та світовому просторі, здійснює кроки до інтеграції, спираючись на фундаментальні цінності власної та світової культур, керується невід'ємними чинниками демократичного громадянського суспільства, серед яких особливо важливими є свобода слова, права людини на самовираження, інформацію.

Ця тема є актуальною у всі часи, оскільки комунікація в житті людини відіграє велику роль, адже вона соціалізує суспільство і створює певні відносини в ньому, і саме завдяки культурним контактам формуються елементи міжетнічної культурної комунікації.

Мета роботи – дослідження міжетнічних культурних комунікацій як фактора побудови громадянського суспільства в сучасній Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно провести аналіз міжетнічної культурної комунікації у процесі існування та розбудови України.

Міжетнічна культурна комунікація – це адекватне взаєморозуміння двох (або більше) учасників комунікативного акту, що належать до різних національно-етнічних культур. По-різному в різні часи висвітлювали історію України, а, отже, й міжетнічну культурну комунікацію її суспільства, особливо в радянський період, коли нібито існував "інформаційний інтернаціоналізм", а насправді були "основні етнічні групи і другорядні", про що говориться у роботі "Масова інформація в радянському промисловому місті" під редакцією Б. А. Грушина та Л. А. Онікова. Багато праць присвячені тим соціальним перетворенням, які відбуваються в нашій державі сьогодні (М. Михальченко та З. Самчук "Україна доби межичасся", О. Злобіна та В. Тихонович "Суспільна криза і життєві стратегії особистості", Н. А. Шульга "Етнічна самоідентифікація особистості" та ін.), але проблема міжетнічної культурної комунікації в багатонаціональній Україні, особливо на сучасному етапі, ще не достатньо висвітлена та вимагає подальшого дослідження. Враховуючи й те, що міжетнічна культурна комунікація лежить в основі не тільки існування, але й розбудови нашої держави, то її роль сьогодні помітно зростає, на що не можна не звертати уваги.

Слід відзначити те, що населення України складають численні національності та етнічні групи. Ще наприкінці XVIII ст. населення українських земель, інкорпорованих до складу Російської імперії, характеризувалося значною перевагою корінних мешканців. На Лівобережжі українці становили 98,1% населення, на Слобожанщині – 85,9%, на Правобережжі – 88%, у Степовій (Південній) Україні – 71,5%. Наприкінці XIX ст. внаслідок переселенських рухів частка корінних мешканців в Україні зменшилася з 90 до 80%. Натомість збільшилася кількість росіян (у той час останніх серед населення України становила майже 12%). Польська людність в Україні складала 10% населення на початку XIX ст. й 6% – наприкінці його. Однак серед дворянства вони переважали (60%). Вагомою залишалася частка євреїв (8%), а також німців – 1 млн осіб [1, с. 53 – 57]. Отже, українці у XIX – на початку XX ст. залишалися аграрною нацією, що не могло не вплинути на їх розвиток. Але на їх розвиток впливала й міжетнічна культурна комунікація. Склад населення України створював певні особливості процесу міжетнічної культурної взаємодії. Про це свідчить стаття Анатолія Погрібного "Більше "полі" ми – чи "моно?" [2].

У процесі взаємодії етнічних культур виразно викристалізуються фактори, що впливають на культурну дифузію, з одного боку, це ступінь інтенсивності контактів. З другого – це умови контакту. Вони можуть бути природними, але можуть бути й насильницькими. Насильницьке нав'язування культури неминуче викликає відторгнення і, подальший розвиток подій – надмірну акцентуацію власної самобутності, історичної пам'яті, мови. За таких обставин етнічна культура має здатність відповідати на дискомфорт, викликаний появою інноваційних елементів своєю внутрішньою перебудовою, це, як правило, призводить до виникнення різних об'єднань, угруповань тощо, які починають "боротьбу" за свою національну (етнічну) культуру.

Таким чином, можна стверджувати, що міжетнічні культурні комунікації сьогодні – це трансляція культурних цінностей через безпосереднє спілкування людей, це феномен культури багатонаціональної сучасної спільноти, а тому він стає дуже важливим фактором побудови громадянського суспільства в сучасній Україні.

Міжетнічна культурна комунікація відбувається, як правило, між великими групами людей (етнічний рівень). Етнічний рівень міжкультурної взаємодії спостерігається між локальними етносами, етномовними, історико-етнографічними (за спільністю духовної культури), етнокон-



фесіональними та іншими спільностями. В основі етнічної єдності лежить уявлення про наявність кровних зв'язків між групами людей, що утворюють етнос (історично складена на певній території сукупність людей, яка характеризується спільними особливостями культури, самосвідомістю й сумісною господарською діяльністю) [3, с. 586]. Етнічна культура стосується здебільшого повсякденної життєдіяльності етносу і включає мову, норми, звичаї, норми, мораль, цінності, знання, вірування, види народного мистецтва, знаряддя праці, одяг, їжу, будівлі, засоби пересування, обряди, традиції тощо. Як і будь-яка культура, етнічна культура постає як єдність спадковості і оновлення. Оновлення культури може бути ендегенним (що виникло всередині культури без впливу ззовні) і екзогенним (що виникло завдяки запозиченню ззовні), що є результатом міжкультурної комунікації. У взаємодії культур на етнічному рівні проявляються щонайменше дві тенденції: взаємне засвоєння елементів культури – сприяє інтеграційним процесам, взаємному культурному обміну і збагаченню, а також підсилення етнічної самосвідомості, прагненням до закріплення етнічної специфіки. Взаємне засвоєння елементів культури зближає етнічні групи, сприяє міжетнічним культурним комунікаціям, але це тільки у етносів з численним складом населення, проте в нечисленних відбувається поглинання однією культурою іншої, що гальмує розвиток власної культури, у результаті чого й виникають, напевне, перелічені вище угруповання та етнічні об'єднання.

Отже, у процесі існування та розбудови України посилюється процес міжетнічної культурної комунікації, що, на думку автора, може призвести до витіснення української нації, а також до знищення української культури внаслідок поглинання однією культурою іншої. Автор вважає, що саме на основі цього виникають суперечності щодо національної мови та культури.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Україна: утвердження незалежної держави (1991 – 2001). – К.: Альтернативи, 2001. – 704 с. 2. Погрібний А. Більше "полі" ми – чи "моно"? // Літературна Україна. – 2007. – №10. – С. 2. 3. Основы теории коммуникации / Под ред. М. А. Василюка. – М.: Гардарики, 2006. – 615 с. 4. Українське суспільство 2000 – 2007: моніторинг соціальних змін. – К.: Інститут соціології НАН України, 2007. – 705 с. 5. Слощинський Б. В. Міжкультурна комунікація як феномен сучасної культури // Нова парадигма. – 2006. – Вип. 37. – С. 229. 6. Буева Л. П. Общение как объективный социальный процесс "типизации" и индивидуализации личности // Социальная структура общества и всестороннее развитие личности. – М.: Наука, 2005. – С.122. 7. Шульга Н. А. Этническая самоидентификация личности. – К.: Інститут соціології НАН України, 2005. – 200 с. 8. Лингвистика и межкультурная коммуникация // Вестник Московского университета. – 2005. – №2. – С. 7 – 8.

Довгаль Є. А.

УДК 81' 276. 3. 055. 6 (477)

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЩОДО ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОДІЖНОГО СЛЕНГУ В УКРАЇНІ

Питання сучасної мовної ситуації в Україні не нове, але воно залишається актуальним і сьогодні. Українська мова посіла належне їй місце в суспільно-громадському житті. Нею послуговуються диктори радіо й телебачення, друкують підручники, викладають у школах, а також вищих навчальних закладах, її використовують у діловодстві. Проте залишається одна суттєва проблема: українською мовою рідко розмовляє молодь у повсякденному, приватному житті.

Українська мова змінюється, а от якої якості набувають ці зміни – позитивної чи негативної – надзвичайно важливо. З огляду на це, особливу зону небезпеки становить та частина зональної культури, носієм якої є молодь, а саме – молодіжний сленг. З кожним роком дедалі помітнішим стає засилля сленгізмів у мовленні молоді. Сленгові мовні утворення – явище досить поширене в будь-якій мові. Проте часто вплив на тих, хто ними послуговується, не такий вже й позитивний.

Сьогодні в Україні помітно зріс інтерес до вивчення молодіжної субмови на матеріалі української і російської мов. Молодіжний сленг – це пласт синтезованої розмовної лексики різних молодіжних груп, який складається із модних словечок, що швидко набувають і так же швидко втрачають популярність серед молоді, наприклад: кльово, балдіти, замість гарно; бабки замість гроші тощо).

Сленг – сукупність жаргонізмів та іншомовних запозичень, які утворюють різновид розмовної лексики. Поняття сленгу окреслюють як практично відкриту мовну підсистему ненормативних, стилістично знижених лексико-фразеологічних одиниць, які виконують експресивну, оцінну (звичайно негативну) та евфемістичну функції [1].

© Довгаль Є. А., 2009



Дослідження сленгу – не лише науково корисне, а й доволі цікаве для фахівців-мовознавців, студентів та аспірантів. Освіченому слухачеві сучасне усне молодіжне мовлення часто видається незграбним, ненормативним. Удосконаленням своєї мови людина повинна займатися все життя.

У зв'язку з цим, завдання статті – дослідити вплив сленгових утворень на культуру мовлення студентів. На думку автора, популярність багатьох сленгових лексем можна пояснити влучністю і чіткістю.

Основний спосіб творення українського сленгового словника – фонетична адаптація лексем російської та англійської мови: напр., олдовий – старий, досвідчений, рос. "олдовый" (від англ. old); герла – дівчина, рос. "герла" (від англ. girl) [2, с. 59].

Поширене явище – калькування (зазвичай з російської): напр., бачик – телевизор, відео (рос. "видик"); стріха – свідомість, здоровий глузд (рос. "криша").

Творення сленгової лексики на основі діалектизмів також властиве українській мові. Це явище найбільш характерне для західних регіонів України, наприклад: афен або яфен – міліціонер; бжух – великий живіт (діалектне – живіт, від польськ. brzuch) [2, с. 60].

Причини вживання сленгізмів різноманітні: бідність словникового запасу, низький рівень культури молоді, бажання уподібнитися до середовища або вирізнитися з нього, прагнення до спрощеного спілкування.

Суттєвим елементом молодіжного сленгу є наявність у ньому слів з розпливчастим, непевним значенням. За цим ховається бажання зробити свою мову незрозумілою для інших, для старших – тих, хто не знає обставин, деталей. У результаті мова стає насиченою підтекстом, для розуміння якого необхідні додаткові натяки – за допомогою жестів, міміки, особливої інтонації.

У студентському жаргоні виділяється лексичний ряд на позначення реалій студентського життя. Об'єктом жаргонотворення звичайно постають навчальні заклади: універ – університет, читалка – читальний зал; хвіст – заборгованість; плавати – невпевнено почувати себе під час відповіді. Іноді об'єктом сленгової мовотворчості постає студентська їдальня, яку називають бухенвальд (запозичене з кримінального жаргону, де слово вживається на позначення бідного обіду) [1, с. 225].

Сленг є невід'ємною складовою спілкування студентів: це жартівливі й зневажливі звертання чи характеристики своїх колег: дундук – неповоротка, малотямуща людина; гаврик – один із товариства, що нічим не виділяється серед інших.

Сучасна мовна реальність активно впливає на розмовну мову молоді: контрабанда – контрольна робота; зона – школа; твікс – двійка (вплив реклами однойменного шоколадного батончика по телебаченню) [1].

Джерела появи сленгізмів:

лексико-семантична деривація слів (тінь, тіньовик, тіньова економіка (приховане); зелені (долари)). Такі лексичні новації поповнюють сленгову лексику української мови: засвітитися (виявити себе), загнутися (зазнати поразки), запозичення з російської та англійської мов: відмазатись (уникнути відповідальності), в'їжджати (розуміти щось), грузити (надокучати комусь), фейс (обличчя), мен (чоловік), піпли (люди) [1, с. 209 – 213; 2, с. 59 – 60];

запозичення з комп'ютерного жаргону. Нового значення набуло, наприклад, запозичене молодіжним сленгом дієслово зависати (довгий час перебувати в одному місці), глючити (не розуміти чогось або помилятися) [3, с. 236];

молодіжний сленговий словник активно збагачується за рахунок традиційного продуктивного засобу творення сленгізмів – метафорики: бубон (голова), жаба (жадібна людина), шуфляда (щелепа) тощо. Запозичень із жаргону злочинного світу, наприклад: замочити, пахан, глухар, стрілка, бабки [1].

Серед цікавих засобів творення можна відзначити: розвиток полісемії (гнати: 1) говорити неправду; 2) зводити наклеп; 3) нападати, ображати когось); антономазії (децл (дурна людина); галля (галюцинація), толік (ненадійна людина)); аббревіації і складно скорочення (Бі-Бі-Сі (баба бабі сказала) або ОБС (одна баба сказала) – ненадійне джерело інформації); метатези (кіндервундер (вундеркінд)); фразеологізмів (бути на нулі (без грошей)); каламбурна підстановка (бухенвальд – їдальня (від бух – алкоголь)[2, с. 59 – 60; 3, с. 220 – 222].

З одного боку, сленг робить мову яскравою, емоційно-насиченою, чим, власне, і приваблює молодь. З іншого боку, надмірне захоплення сленгом призводить до звички сприймати життя легковажно, несерйозно, що може взагалі відучити задумуватися над ним. Ця мова звернена не до розуму, а до почуттів.

На сьогодні сленг активно збагачується і функціонує на телебаченні, подолав соціальні і вікові межі, став прийнятним для загалу. Щораз частіше чуємо на наших телеканалах слова і вирази, які колись вживали лише на вулиці, серед певних, соціально-маркових груп. Наслідком такої свідомої чи несвідомої пропаганди на телебаченні є те, що глядачі, а надто молодь, вбирають ці слова і вирази та починають ними послуговуватися на щодень. Прикро, що сучасна естрада випускає навіть касети та диски з піснями-лайками. Проблема полягає в тому, як виокремити зерно від половини, адже межа між сленгом і просторіччям дуже хитка. Від того, чи збереже українська мова зв'язок з минулим, залежить, який шлях оберемо – занепаду чи розвитку, смерті чи життя.

Аби успішно налагоджувати своє особисте життя і життя країни, нам варто, передусім, позбутися мовного сміття і почати позитивно говорити та мислити, щоб на рідній землі запанували злагода і процвітання. Отже, плекання доброслівності, піднесення рівня мовної культури – важливе завдання мовного виховання.

Наук. керієн. Черемська О. С.

Література: 1. Ставицька Л. О. Арго, жаргон, сленг: Соціальна диференціація української мови. – К.: Критика, 2009. – 462 с. 2. Друм Т. Сленг: погляд з середини // Дивослово. –1998. – №12. – С 59 – 60. 3. Стойков С. Соціальні діалекти (на матеріалі болгарського мови) // Вопросы языкознания. – 1957. – №1. – С. 78 – 84. 4. Мацько Л. Мова – інтелектуальний портрет народу // Дивослово. – 2004. – №9. – С. 3 – 6.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

МИКОЛА КОСТОМАРОВ І ЙОГО МОНОГРАФІЯ "МАЗЕПА"

На сьогоднішній день Україна відновлює творчі досягнення своїх видатних співвітчизників. Одним із таких представників є Микола Іванович Костомаров, відомий світові своїми історичними монографіями й дослідженнями. Творча спадщина цього громадсько-політичного діяча на сьогодні багатьом читачам відома, значна не тільки за змістом, а й за обсягом. Його монографії, присвячені історичним діячам, вважаються національними шедеврами, неповторними та неоціненними для історії України. У наш час можна говорити, що саме з Миколи Костомарова розпочалися перші серйозні наукові дослідження видатних історичних постатей, в тому числі й опального гетьмана Мазепи.

Про Мазепу чули всі – навіть ті, хто не цікавився історією України. "Зрадник" чи "герой" – лише дві категоричні оцінки давали дослідники, а в деталі переважно ніхто не вдавався. Тому задум написати працю про гетьмана Івана Мазепу з'явився у Миколи Костомарова ще наприкінці 60-х років XIX ст. А остаточний варіант був надрукований лише в 1882 році. Понад 10 років Костомаров шукав матеріал для монографії, подорожував Швейцарією, Німеччиною, Францією, Італією та Австро-Угорською імперією, працюючи в архівах і бібліотеках цих держав [1]. Автор узагальнює відомості архівів з донесень гетьманів, їх посланців, чиновників, які відвідували Україну, свідчень полонених і листуванням, але особливої довіри до цих джерел немає. Слід зазначити, що в Російській імперії другої половини XIX ст. ця тема була під табу. Звісно, офіційно вона не заборонялася, та після 12 вересня 1708 року постать Мазепи була наче викресленою з історії.

Відтак дослідник був піонером у висвітленні гетьманства І. Мазепи, відтворивши на сторінках свого дослідження не лише історію Гетьманщини на зламі XVII – XVIII ст. та життєвий шлях гетьмана І. Мазепи, але й власне ставлення до свого героя. Характерно, що попри свою репутацію українофіла, історик наділив гетьмана І. Мазепу непривабливими рисами. М. Костомаров доводив, що гетьман був авантюристом, готовий служити усім, хто забезпечить відповідну нагороду за його працю. Він зовсім не зрадник свого народу, бо ніколи не був представником його інтересів [2, с. 10]. Але все ж у книзі не приховані здобутки гетьмана, згадується зміцнення війська запорозького, описано його діяльність щодо Києво-Могилянської академії, його здобутки на економічному рівні, а також спроби об'єднання для співпраці Лівобережжя та Правобережжя. Костомаров погоджується, що постать Мазепи є багатогранною і неоднозначною та потребує чіткого дослідження.

Упродовж своєї роботи вчений розумів, що його твір може вижити лише пройшовши перевірку уряду, й тому він повинен надзвичайно ретельно формулювати й висловлювати свої думки. У монографії Костомаров не замовчує факти насилля царської влади щодо України, але порівняно з головним героєм всі ці дії відходять на другий план. Причини для цього були. Виводячи тему гетьманства І. Мазепи на монографічний рівень, історик, враховуючи власний досвід свого знайомства у молоді роки з карною системою Російської імперії [3], волів, вочевидь, дотримуватися офіційно прийнятих в імперії загальних оцінок постаті гетьмана. Тому гетьман Іван Мазепа постав у такому світлі. Варто зазначити, що багато російських науковців, як за доби імперії Романових і СРСР, так і в сучасній Російській Федерації, із задоволенням погоджуються з багатьма положеннями монографії М. Костомарова, ставлячись до них вкрай не критично.

Подібний підхід був панівним і серед українських істориків народницької школи на зламі XIX – XX ст. Зокрема, подібні погляди сповідував інший знаний український дослідник Олександр Лазаревський (1834 – 1902), з яким М. Костомаров підтримував щільні контакти. Саме Лазаревський надав досліднику відомості про дружину Мазепи та інших осіб, які були пов'язані з гетьманом. Зокрема О. Лазаревський допоміг матеріалами про соратників Мазепи з його найближчого оточення, старшин і полковників Дмитра Горленка, Ломиковського і Данила Апостола. Також він підказав звернутися до видання "Русского вестника", де Костомаров знайшов відомості про батька Івана Мазепи [1]. Про самого Мазепу видання повідомляло, що він брав хабарі під час гетьманства за надання урядів та універсали на маєтності [1]. Крім того, автор звертається до архіву Міністерства закордонних справ у Москві, архіву Миколи Маркевича в Рум'янцівському музеї, а також до Миколи Білозерського, який зберігав багато історичних матеріалів у себе в Борзні. Значну кількість літератури Костомаров здобув із приватних колекцій своїх друзів і знайомих [1]. Як можна побачити, дослідники того часу були впевнені, що гетьман був авантюристом і зрадником, бо ніхто не знав правди, а хто знав, не говорив... Тому точно можна зазначити, що Микола Костомаров зробив надзвичайну працю, монографія "Мазепа" залишається й на сьогодні шедевром в історії, незважаючи на критичні відгуки про гетьмана.



У XXI столітті багато чого змінилося, у тому числі й сприйняття постаті гетьмана Івана Мазепи в історії, де він посідає місце видатного українського діяча. Однак дослідження М. Костомарова не втратило своєї наукової вартості. Жодна з сучасних праць про гетьмана І. Мазепу не обходиться без посилань на дослідження М. Костомарова, історики й читачі вже заочно дискутують і полемізують з костомарівським баченням гетьмана Мазепи, що і вплинуло на таке ставлення [4]. І це не дивно. Нова генерація має зробити власні висновки для себе, адже сьогодні ми повинні знати правду історію і об'єктивно оцінювати героїчні моменти боротьби українського народу за незалежність, а також вчитися на попередніх помилках.

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Гончар О. Історія підготовки монографії М. Костомарова "Мазепа" (на основі епістолярних джерел) // <http://www.mazepa.name/history/gonchar.html>. 2. Костомаров Н. Мазепа / Передмова, коментар Б. Г. Литвак. – М.: Республіка, 1992. – 335 с. 3. Ковалевська О. Матеріали М. Костомарова у фондах Чернігівського історичного музею ім. В. В. Тарановського // <http://www.mazepa.name/history/kostomarov.html/> 4. Яковлева Т. Г. Мазепа – гетман: в пошуках історическої об'єктивності // Новая и Новейшая история. – 2003. – №4. – С. 45 – 63. – <http://vivovoco.rsl.ru/vv/papers/history/mazepa.htm>.

УДК 94 (477)

Федорук Т. В.

Студент 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВА ДЕТЕРМІНАНТА ВИСВІТЛЕННЯ ІСТОРІЇ ГОЛОДОМОРУ В УКРАЇНІ 1932 – 1933 РОКІВ

Голодомор 1932 – 1933 років в Україні назавжди залишиться в пам'яті українців однією з найстрашніших сторінок минулого. Ця сторінка сприймається суспільством, передусім, на емоційному рівні. Але в той же час Голодомор – це історичне явище, яке відбувалося у конкретний час, у конкретному місці і є наслідком дій конкретних осіб. Дехто й досі намагається представити Голодомор 1932 – 1933 рр. як "збіг об'єктивних та суб'єктивних обставин": посухи та "перегинів на місяць". Але факти свідчать зовсім про інше. Насамперед, посухи дуже рідко призводять до голоду у таких масштабах. Творці голодомору, а це велика армія партійної й державної номенклатури, яка була багатонаціональною за своїм складом, дбали, насамперед, про зміцнення економічних підвалин комуністичної імперії. До того ж, посуха не може призвести до повного знищення врожаю, через посуху з селянських господарств не може повністю зникнути худоба та птиця, все, чим можна прохарчуватися. Отож, нині є очевидним, що Голодомор 1932 – 1933 років в Україні був результатом спланованих системних заходів та виступив одночасно інструментом знищення соціальної бази народного опору радянській владі в Україні, всесоюзної індустріалізації, застереженням Українському радянському уряду проти намірів проводити порівняно самостійну політику.

Упродовж останніх років з'явилося чимало газетних і журнальних публікацій, монографій, автори яких по-різному тлумачать першопричини й наслідки голоду. Так, дехто з дослідників вважає, що спричинили його, насамперед, економічні чинники – форсована суцільна колективізація і створення колгоспів; інші ж вбачають основну причину цього страхіття в жорстокій розправі особисто Й. Сталіна над українськими селянами, які не сприйняли насильницьких методів колективізації. Тож Голод був штучно створеним знаряддям економічного розорення всього селянства та його фізичного винищення. Такий підхід до тлумачення першопричини голоду домінує, насамперед, у зарубіжній історіографії. Один з її представників, американський політолог, професор Гарвардського університету Р. Шпорлюк, ще задовго до визнання факту голоду українською історіографією зазначав: "Демографічна катастрофа 1932 – 1933 рр. буде з українським народом, може, навіть століття. Знищено біологічний потенціал народу.

Безперечно, однією з найважливіших причин цієї трагедії стало запровадження продрозкладки, яку повторно запровадили в січні 1928 р., офіційно назвавши її хлібозаготівельним планом. Великі колективні господарства, пригнічені непосильними надплановими завданнями хлібоздачі, неспроможні були реалізувати доведені плани. Хлібозаготівлі супроводжувалися репресіями,

© Федорук Т. В., 2009



фізичними та моральними знущаннями над селянами, яким поступово стало бракувати все більше хліба. Про яке розширене відтворення могла йти мова, коли більшу частину гуртової продукції колгоспів просто відчувували. Масове вилучення хліба восени 1931 р. шляхом подвірних обшуків поставило під загрозу життя сотень тисяч селян. Порівняно з попереднім цей рік видався несприятливим для зернових культур, тому вдалося зібрати лише близько 18 млн т зерна, що було на 4 млн т менше, ніж 1930 р. Колгоспи й одноосібники відвантажили на приймальні пункти половину й більше отриманої продукції, що вкрай негативно позначилося на стані сільського господарства та умовах життя сільського та й міського населення. Селяни чинили опір, почали ховати хліб на "чорний день". Уряд вишукував нові форми і методи заготівель сільськогосподарської продукції, щоб забезпечити шалені темпи "соціалістичної індустріалізації". Вихід було знайдено. Майже всі керівники партійних установ дійшли думки, що тільки масова колективізація сприятиме подоланню зернової проблеми.

Посилювалася боротьба проти куркульства. Слід зазначити, що більшовицька партія до категорії куркулів відносила підприємців у сільському господарстві, власників землі, орендарів, а також тих селян, котрі, ставши під час непу заможними господарями, використовували найману працю. Цій соціальної групі, оголошеній складовою частиною загальноросійської контрреволюції, заборонялося купувати молотильну та іншу техніку; її обмежували в землекористуванні; на неї накладали непомірно високі податки. На імущих господарів більшовики нацьковували бідняцько-середняцькі маси, намагаючись організувати з них свою політичну армію на селі. Застосування надзвичайних заходів проти куркулів з метою посилення хлібозаготівель "освячувало" найвище партійне керівництво країни. Разом з тим воно посилювало боротьбу проти так званих "правих ухильників з ВКП(б)", тобто тих компартійних лідерів (М. Бухарін, О. Риков, М. Томський та ін.), котрі, виступаючи проти високих темпів індустріалізації та колективізації, вбачали розв'язання зернової проблеми й піднесення сільськогосподарського виробництва у розвитку не колгоспів і радгоспів, а індивідуального селянського господарства. Ставлення Й. Сталіна до правих ухильників як ворогів радянської влади віддзеркалилося у його широко відомій промові "Про правий ухил у ВКП(б)" на об'єднаному пленумі ЦК і ЦКК ВКП(б) 22 квітня 1929 р. 23 січня 1930 р. ЦК ВКП(б) прийняв постанову "Про заходи щодо ліквідації куркульських господарств". Розкуркуленням на місцях керували сільради. Не останню роль у ньому відігравали партійні й радянські активісти, комітети неможливих селян. Учасників акцій матеріально заохочували – їм видавали частину реквізованих збіжжя, худоби, свійської птиці, одягу, взуття, посуду тощо. За станом на 1 червня 1930 р. процес розкуркулення охопив 450 сільських районів України із 583, а на кінець року – всі регіони УСРР.

Програма колективізації служила основою переходу більшовиків від політики обмеження (і витіснення) куркульства до практичної ліквідації його як класу. У статті "До питання про політику ліквідації куркульства як класу", опублікованій 21 січня 1930 р. в газеті "Красная звезда", Й. Сталін з цинізмом писав: "Отже, нинішня політика партії на селі не є продовження старої політики, а поворот від старої політики обмеження (і витіснення) капіталістичних елементів села до нової політики ліквідації куркульства як класу"[1]. Як свідчить статистика, протягом 1929 – 1933 рр. в Україні було розкуркулено близько 200 тис. сімей (майже півтора мільйона осіб).

Усе це вкрай негативно позначилося на економіці села. У багатьох місцевостях вирощені зернові залишалися незібраними, великі площі землі – незасіяними, худоба голодувала без кормів, бракувало приміщень для її утримання. Внаслідок безгосподарності втрати врожаю 1931 р., за оцінкою М. Скрипника, становили близько 200 млн пудів зерна, тобто майже піврічну норму його споживання сільським населенням УСРР. У лютому 1930 р. в усі регіони України направлена директива за підписом С. Косіора про рішуче прискорення темпів колективізації, що рішуче вимагала неодмінного переходу селян до колективних форм господарювання не лише основних засобів виробництва, а й усієї їх господарської власності – коней, возів, саней, сільськогосподарського інвентаря, великої рогатої худоби, свиней і навіть свійської птиці. Таким чином, питомо вага колективізованих селянських господарств швидко зростала й на березень 1930 р. вже становила понад 62%. Але селяни, примушені вступати у виробничі кооперативи, збували й різали худобу, нищили реманент, причіпний інвентар, транспортні засоби, діючи за принципом: якщо не мені, то і не ТСОЗу. Пов'язані з цим значні економічні втрати, а також нарікання та скарги з місць на порушення принципу добровільності й насильницькі методи проведення колективізації спонукали ЦК ВКП(б) прийняти у березні 1930 р. спеціальну постанову "Про боротьбу з викривленнями партлінії в колгоспному русі", в якій наголошувалося на неприпустимості перегинів у справі колективізації та її бюрократичного декретування. Невдоволення селян методами колективізації призвело до їх відпливу з ТСОЗів. Люди масово виходили з колективних господарств, забираючи коней, корів, сільськогосподарський інвентар. Внаслідок цього в Україні чимало колгоспів розпалося. Отже, комуністичний штурм, включаючи примусову колективізацію, нещадне грабування селян шляхом запровадження продрозкладки, депортацію і винищення заможних господарів, створення нестерпних умов життя, призвів до повної дезорганізації сільського господарства, що досягла найвищої точки під час голоду початку 30-х рр.

Сталінські соратники чудово знали про Голод. Молотов відвідав українське село наприкінці 1932 року, і окружні урядовці доповідали йому, що хліба не було і населення голодувало. Відомо, що й сам Сталін був відповідно проінформований. Він регулярно отримував найретельніші зведення про все, що відбувалося в будь-якому куточку країни. Сталін міг будь-коли надати допомогу голодуючим районам, але утримувався до пізньої весни 1933 року, аж поки Голод не досяг свого жахливого апогею. Нині не знайдено безпосередніх доказів того, що Голод планувався Сталіним заздалегідь. Але те, що він – як із самого початку, так і далі – суворо вимагав реалізації курсу, який



спричинився до катастрофи, показує, що Сталін вважав Голодомор за ефективний і цілком сприйнятний засіб боротьби з українським селянством як "куркульсько-націоналістичним елементом".

Голод вніс істотні зміни в життя і побут українців [2]. Спустошені села занепали. Чи не в кожній другій хаті вікна і двері були навхрест забиті дошками. Ще недавно чепурні двори тепер заростали лободою, плоти похилилися. Забувалися народні промисли – різб'ярство, ткацтво, вишивання, гаптування. Селяни залишали хліборобство і йшли працювати на новобудови, залізницю, цукроварні, в лісництва. Земля втрачала надійних господарів, пустувала, давала мізерні врожаї. Вирощене гайнувалося, розтягувалося, пропадало, вивозилося у різні фонди, трудодень обезцінювався.

Був глибоко підрубаний генетичний корінь українського народу, що призвело до різкого знелюднення української землі. Українці мільйонами вимирали. Мінімальна оцінка втрат населення України складає 8,075 млн осіб, або чверть усього населення республіки у 1926 році. При цьому не враховано доведені факти організованого інтенсивного ввезення на територію сіл у спустошені Голодомором садиби українських селян тисяч ешелонів сімей з областей Росії та Білорусії. Через переселенців змінювалася етнічна структура населення України. Усе це істотно підірвало життєвий потенціал нації. В. Янукович у 2003 р. зазначив: "Втрати нашого народу надзвичайно великі, щонайменше 7 млн співвітчизників. Отже, не лише було завдано значного удару по генофонду нації, а й поставлено під сумнів власне існування української нації". Поруйновано соціальні основи української нації, її вікові традиції, підірвано духовну культуру і унікальну етнічну самобутність. Терором було розмито український етнос, знищено колосальний культурний генофонд української нації, що полегшило справу закабалення України. Соціально-демографічні та морально-психологічні наслідки голоду 1932 – 1933 років актуальні й до сьогодні.

Голодомор 1932 – 1933 років мав деморалізуюче значення для українського народу. Тоді на довгі десятиліття було підірвано матеріальну базу українського села, зруйновано його виробничу та товарну інфраструктуру, фізично знищено підприємницькі та ініціативні елементи, залякано цілі покоління українців, причому, не лише селян, зламано волю всього українського народу до опору тоталітарній системі, до національного відродження.

Наук. керівн. Руденко Р. Г.

Література: 1. Кульчинський С. В. Історія України / С. В. Кульчинський, Ю. О. Курніков, М. В. Коваль. – К.: Освіта, 1995. 2. Субтельний О. Україна історія. – К.: Либідь, 1994. 3. Указ Президента України "Про вшанування жертв та постраждалих від голодоморів в Україні" № 1544/2005 від 04.11.2005 р. // www.liga.net/ 4. Афанасьєва В. Г. Урок дає історія / В. Г. Афанасьєва, Г. Л. Смирнова. – М.: Полиздат, 1989.

УДК 94 (477)

Почекай А. Ю.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПОЛІТИКА ІВАНА МАЗЕПИ ЩОДО ПРАВОБЕРЕЖНОЇ УКРАЇНИ

"Вітчизна мила Україна, край тогобічний", – саме так неодноразово говорив гетьман Іван Мазепа про Правобережну Україну, де він народився. Як відомо, вона на той час перебувала під владою чужоземних держав і була розділена міжнародними договорами між Річчю Посполитою, Московською державою та Османською імперією. Повернення "краю тогобічного" під Гетьманську булаву стало визначальним для всього періоду правління Івана Мазепи [1]. Ішлося про одвічні українські землі, володіння якими дозволило б істотно збільшити потенціал держави. Доволі знаково, що саме гетьману Мазепі поталанило на певний час об'єднати під своєю владою обидві частини розірваної козацької держави.

Слід відзначити, що від початку свого правління І. Мазепа йменувався "гетьманом обох сторін Дніпра". Зокрема, таке його титулування знаходимо в Коломацьких статтях 1687 року, царському указі 1688 року, а також багатьох гетьманських універсалах. З вересня 1691 року польський посол Я. Окраса вимагав від царя зміни титулу І. Мазепи, оскільки "за договорами Вічного миру права сторона Дніпра в Польському володінні, і гетьману так писатися не слід" [1]. Але спираючись на підтримку московського уряду, Мазепа залишив у титулі дане визначення.

© Почекай А. Ю., 2009



Набираючи сил, правобережне козацтво дедалі голосніше заявляло про свої права, а протиріччя українців із поляками на правобережних теренах, які стрімко зростали, призводили до конфліктів, а часом й до воєнного протистояння. Найяскравішою постаттю серед низки правобережних діячів став полковник Семен Палій, який обрав своєю резиденцією Фастів.

Правобережне козацтво прагнуло до відновлення Української держави в межах, які вона мала в середині XVII ст. Це розуміла вже й польська шляхта, закидаючи Палію бажання створити "якусь монархію", а верхівка Речі Посполитої вважала, що Палій хоче піти шляхом Богдана Хмельницького. Полковник і сам неодноразово наголошував, що до Гетьманщини мають належати правобережні землі до річки Слuch [2].

Палій був переконаний, що для визволення Правобережної України з-під польської влади йому потрібна допомога лівобережного гетьмана. Ідея єдності України по обох боках Дніпра завжди була притаманна Палієві. Спільна боротьба проти турецько-татарських нападів новою кров'ю зміцнювала зв'язки між Правобережжям і Лівобережжям. Палієві краще ніж будь-кому зрозумілою була нездатність Речі Посполитої оборонити Правобережну Україну від турецько-татарської навали. Тільки силами всієї України можна було зліквідувати загрозу з боку Османської імперії й Кримського ханства. Палій, сам походячи з Лівобережжя, доволі легко налагодив контакти з гетьманом Мазепою і московським воєводою Хованським у Києві [3].

У зносинах з Мазепою Палій одразу ставить питання про приєднання Правобережжя до Гетьманщини. Перші звернення Палія в цій справі припадають ще на 1688 і 1689 рр. Але зв'язаний умовами "Вічного миру", а головне — війною проти Туреччини й Криму, московський уряд відхилив клопотання Палія й доручив гетьманові повідомити його про неможливість "явственного" прийняття Правобережжя під протекцію царя. Натомість Палієві було запропоновано перейти з частиною його полку на Запоріжжя, а звітди вже на Лівобережжя [3]. Попри мало прийнятну для фастівського полковника відповідь з Москви він продовжував активно співпрацювати з лівобережним козацтвом у боротьбі з Османською імперією. Контакти Батурина з Фастовом були постійними й з інших питань. Через правобережного полковника до Мазепи надходила постійна інформація про військові й політичні справи у Речі Посполитій. З Лівобережжя до Палія передавалися гроші, зброя, боєприпаси, військові клейноди [2]. Це мало бути запорукою майбутнього об'єднання розділеного міжнародними угодами Українського гетьманату.

Згідно з висновками сучасних істориків, десь із 1693 р. Мазепа почав підштовхувати російський уряд до приєднання Правобережжя до Гетьманщини, тобто прийняття Палія у підданство разом із козацькою територією [2]. А це, фактично, означало підштовхування Москви до війни з Річчю Посполитою. Маємо дані, що гетьман вдавався не тільки до дипломатії, а й до військової сили. Ще в 1699 р. він пропонував Петру відправити на постій до Чигирини охотницькі частини, які б зашкодили діям поляків, а вже в наступному році там розмістився компанійський полковник зі своїми людьми, перешкоджаючи заходам щодо заснування тут слободи коронним гетьманом. Відомо й про виставлення поблизу Чигирини на початку 1701 р. трьох охотницьких полків, що мали завдання повертати назад втікачів з лівого берега.

Особливу увагу гетьман звертав на території правобережного Подніпров'я, яке за польсько-російським договором 1686 р. мало залишатися незаселеним. Ішлося про саму серцевину держави Богдана Хмельницького, на якій знаходилася й зруйнована козацька столиця Чигирин. У перші роки володарювання Мазепи спостерігається посилена увага гетьмана до долі правобережного Подніпров'я, на яке почали претендувати поляки. Продовжуючи засилати людей на Правобережжя, які займалися там господарською діяльністю, гетьман продовжував чинити так, як раніше робив Самойлович. Він вступав з цього питання в полеміку з представниками польської верхівки, зазначаючи, що поляки роблять так само. Причому обидві сторони навіть не крилися з тим, що йдеться про перспективу володіння цими землями. Гетьман чинив спротив заходам поляків, які намагалися заснувати тут слободи, перекликаючи до них людей з Лівобережжя. Він давав розпорядження не пропускати через Дніпро людей, які хотіли туди перейти, в 1699 р. звертався за царським дозволом зруйнувати одну з таких слобод у Мошнах. Урешті-решт, його клопоти перед Москвою й польськими діячами про зруйнування вже заснованих поселень призвели до видачі коронним гетьманом Речі Посполитої Яблоновським універсалу про заборону заселення означеної території та виселення людей з уже заснованих поселень [2].

Підтримуючи тісні стосунки з правобережним полковником С. Палієм, гетьман Мазепа намагався втілити в життя свої наміри щодо прилучення Правобережжя. Тим більше, що міжнародна ситуація дозволяла здійснювати ці зв'язки не лише за допомогою листування. Європейська програма дій, вироблена країнами, що входили до "Священної ліги", передбачала військові походи українського козацтва проти Кримського ханства та інших васалів Османської імперії [1].

З укладенням мирного договору Речі Посполитої з Османською імперією в 1699 р. поляки почали вживати рішучих кроків з метою ліквідації козацького устрою Правобережжя. У відповідь у 1702 р., не без відома Батурина, вибухнуло повстання. У травні 1704 р. І. Мазепа отримує наказ Петра I про уведення козацького війська на Правобережжя з метою допомоги польському королю Августу II Сильному проти загрози шведського завоювання Речі Посполитої. Ці обставини сприяли реалізації Мазепою прагнення об'єднати під своєю булавою українські землі по обидва боки Дніпра [2]. У 1704 р. він займає Білу Церкву, Корсунь, Богуслав, Фастів. У червні цього ж року правобережний гетьман Самусь склав перед Мазепою свої клейноди. Невдовзі Мазепа, зважаючи на великий авторитет серед козацтва полковника С. Палія та його приховану зовнішньополітичну орієнтацію на сприяння шведського короля, змушений був усунути його від влади [1]. У листі до командувача ро-



сійськими військами Головіна він так пояснював свій вчинок: "...якщо так з Палієм не поступити, то скоро Малоросійському краю більшого зла від нього сподіватися, ніж від закордонних неприяте-лів...". Палія заарештували в козацькому таборі поблизу Бердичева й згодом відправили до Моск-ви. У 1705 р. військо Мазепи зайняло Київщину, Волинь, частину Східної Галичини. На 1707 р. на Правобережжі вже існували Білоцерківський, Богуславський, Корсунський, Чигиринський, Уман-ський, Брацлавський і Могилівський полки [2]. Отже, І. Мазепа, який до того формально титулував-ся "гетьманом обох сторін Дніпра", від цього часу став справжнім правителем об'єднаного Україн-ського гетьманату.

Через два роки гетьман повідомляв російському царю, що у Брацлавському, Київському і Подільському воеводствах Речі Посполитої остаточно був відновлений адміністративно-територіальний устрій Українського гетьманату. Та коли невдовзі Мазепа зрозумів, що москов-ський монарх знову хоче зміцнити своє міжнародне становище за рахунок чергового розділу коза-цької держави (Петро I віддавав Правобережжя Речі Посполитій) й таким чином зраджує поперед-нім українсько-московським домовленостям, гетьман "обох сторін Дніпра" починає вести таємні переговори про здобуття зверхності інших сюзеренів – польського або шведського короля. Міжна-родна ситуація сприяла лише частковому здійсненню планів уряду І. Мазепи щодо повернення Правобережної України під свій "регімент", яке відбувалося протягом 1704 – 1708 років. Коли ж ге-тьман зрозумів, що може позбутися булави об'єднаної України, то він спробував відшукати для своєї держави кращого протектора серед європейських монархів [1]. Під час Північної війни він пе-рейшов на бік шведів.

Отже, можна стверджувати, що в політичній діяльності гетьмана Івана Мазепи чинник пра-вобережної політики відіграв доволі вагомий роль. Перехід Правобережної України під гетьман-ський регімент відповідав гетьманським планам щодо зміцнення Гетьманщини і мав відіграти одну з ключових ролей у державотворчих планах гетьмана. Характерно, що втілити в життя свої плани гетьман первісно сподівався, використовуючи протекцію Московської держави. Проте невдовзі пе-ресвідчившись, що уряд царя Петра I не має намірів сприяти закріпленню Правобережжя під вла-дою гетьмана, а планує передати його Речі Посполитій, гетьман І. Мазепа був змушений розпочати пошук для Гетьманщини нового протектора. Відтак, можемо констатувати, що в намірах гетьмана Івана Мазепи знайти для Гетьманщини нового протектора і в подальшому антимосковському ви-ступі 1708 р. чинник правобережної політики відіграв доволі вагомий роль.

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Чухліб Т. Гетьман Мазепа – об'єднувач України // <http://www.mazepa.name/history-/chuhlib1.html>. 2. Станіславський В. Гетьман Іван Мазепа у боротьбі за Правобережну Україну // <http://www.mazepa.name/history/stanislavsky2.html>. 3. Оглобин О. Гетьман Іван Мазепа та його доба. – 2-е вид., доповн. – Нью-Йорк – К. – Львів – Париж – Торонто, 2001 // <http://litopys.org.ua/>.

УДК [94:33](477)

Садуло В. О.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІКИ ЗА ЧАСІВ ПРАВЛІННЯ ІВАНА МАЗЕПИ

У всі часи торгівля і економіка були одними з найважливіших чинників для процвітання краї-ни. Патріарх української історіографії Михайло Грушевський справедливо називав торгівлю житте-вим нервом і першою підмогою економічного життя [1, с. 3]. Основною формою зв'язків між містом і селом, між країнами і їх регіонами також була торгівля, яка сприяла розвитку і налагодженню еко-номіки в державі. На сьогоднішній день, коли світ потерпає від економічної кризи, може бути у на-годі будь-який досвід подолання кризових явищ в економіці. Відтак у статті автор хоче зосередити-ся на економічній політиці гетьмана І. Мазепи, який став на чолі Гетьманщини у дуже скрутні для неї часи і спрямував усю свою енергію на політичне й економічне піднесення козацької держави.

У другій половині XVII ст. Гетьманщина була чи не єдиним українським регіоном, яка мала усталені державні інституції і володіла політичною автономією. З кінця 90-х рр. XVII ст. у Гетьман-щині спостерігалось похвалення торгівлі і економічне зростання, що зумовлювалося розумною по-датковою та протекціоністською політикою гетьмана Івана Мазепи (1687 – 1708/09). Варто зазна-чити, що налагоджувати економічне життя в Гетьманщині після жакливого періоду боротьби за владу, що був відомий як Руїна, було вкрай складно.

© Садуло В. О., 2009



У перше десятиліття свого гетьманства Мазепа поступово і терпляче перетворював стару систему Гетьманщини на налагоджений, стабільно працюючий державний механізм. На цьому етапі головна увага гетьмана зосереджувалась на створенні працездатних адміністративних інституцій і ефективної системи оподаткування, з чим не могли впоратися його попередники. Хоча деякі тенденції з приборкання внутрішніх заворушень і економічного піднесення означилися ще за гетьманства Івана Самойловича. У 1686 році була впроваджена система оренд, прибутки з яких йшли на утримання церков та найманських полків. Оренди впроваджувалися на продаж горілки, дьогтю, тютюну, а також на млини. Тільки з Лубенського полку оренда приносила 17 тисяч злотих [2, с. 126]. Але внаслідок Коломацьких статей 1687 р. ця система оподаткування була скасована, оскільки, як зазначає сучасний російський україніст Т. Г. Таїрова-Яковлева, царський намісник, князь Василій Голіцин, прагнув мати керовану Гетьманщину і маріонеткового гетьмана, позбавленого військової, політичної та фінансової самостійності [2, с. 44, 50].

У 90-х роках XVII ст. Мазепа постійно піднімав питання про порожність гетьманської скарбниці, прохаючи у Петра I кошти на українські потреби. Цар грошей не давав, тож перед Мазепою поставала нагальна потреба налагодити систему податкових зборів, що було можливим при відновленні системи оренд. Та здійснити це було не просто. У 1692 р. під час повстання Петрика проблема постала руба, у гетьмані мало не запідозрили таємного прихильника повстання. Однак внутрішня політика Мазепи була спрямована на встановлення чіткої системи оподаткування, тож він не міг бути одностороннім прихильником повстання, який виступав проти оренд. У травні 1693 р. на з'їзді в Батурині було вирішено замінити оренду зборами з осіб, що займаються шинкарством і винокурінням. Але через низьке надходження коштів до скарбниці, на старшинській раді, що зібралася на Паску у травні 1693 р., було подано прохання про відновлення оренд [2, с. 127].

Відновлення системи оренд стало головною економічною перемогою за часів гетьманства Мазепи, яка дала можливість зміцнити адміністративну владу, військову систему, закласти підвалини культурного розквіту Гетьманщини. Оренди за Мазепи були практично єдиною формою "державного" податку в Україні (окрім натурального чиншу на гетьмана). Решта зборів – грошові і натуральні – збиралися або приватними власниками маєтків, або полковою старшиною. Мазепа дотримувався стриманої податкової політики, чудово розуміючи небезпеку народних повстань [2, с. 130].

Щодо торгівлі, то липневим універсалом 1699 р. гетьман заборонив представникам київської ратуші заарештовувати і судити чужоземних купців. Також заборонив будь-які судові санкції проти них – передусім арешти і конфіскації краму. Захищаючи торгові інтереси чужоземних купців в Україні, І. Мазепа також піклувався й про захист українських купців за межами Гетьманщини. Зокрема, він домогся від великого коронного гетьмана Речі Посполитої Станіслава Яблонського охоронних універсалів для українського купецтва в землях Польської Корони [3, с. 41]. Козацька старшина і заможні міщани міцно тримали в руках монополію експорту, перш за все, сільськогосподарської продукції, на західноєвропейський ринок через балтійські порти. Гетьман і козацька старшина розуміли важливість статусу економічної незалежності і намагалися її обстоювати так само, як і політичний суверенітет. Великі володіння землею і худобою перетворювалися на грошовий капітал, який відкривав двері для закордонної торгівлі. У 1700 р. Мазепа затвердив маршрути торгових шляхів міжнародного значення, які проходили із Стародуба і Чернігова до Кенігсберга і Клузь [3, с. 43], – це були важливі торгові центри, за посередництва яких Гетьманщина мала вихід на світовий ринок.

Піднесення торгівлі позитивно позначилося й на розвитку митної справи в Гетьманщині. За доби Мазепи Україна мала власну митну систему, що складалася з чотирьох видів митних зборів: імпорتنі, експортні, транзитні і внутрішні. Ці мита поповнювали державну скарбницю і підтримували фінансову стабільність у Гетьманщині [3, с. 42].

Опікуючись розвитком економіки, гетьман І. Мазепа турбувався про збереження в автономії соціального спокою. Свідченням цього був виданий ним у 1701 р. універсал, який забороняв панщину більше двох днів на тиждень [2, с. 130]. Одночасно гетьман багато уваги приділяв розвитку торгівлі у Гетьманщині та виготовленню різноманітних товарів, насамперед, зброї. У часи І. Мазепи центром виробництва зброї в Гетьманщині став Глухів [3, с. 43].

Визначальною метою гетьманства Івана Мазепи було прагнення подолати наслідки Руїни. З цією метою за І. Мазепи було запроваджено зважену систему оподаткування, створювалися сприятливі умови для піднесення торгівлі і окремих галузей мануфактурної промисловості, перш за все, пов'язаної із виробництвом зброї і пороху. Економічне зростання, у свою чергу, сприяло піднесенню культури та освіти на Гетьманщині. Мазепинська далекоглядна політика в галузі оподаткування забезпечила ще майже 80-річне існування козацької держави [2; с. 141].

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Грушевський М. Історія України-Руси: В 11 т., 12 кн. – К., 1995. – Т. VI. – 680 с. 2. Таїрова-Яковлева Т. Г. Мазепа.. – М.: Молодая гвардия, 2007. – 271 с. 3. Пришляк В. Торговля в Гетманщине периода Ивана Мазепы // Иван Мазепа і його доба. – Ужгород, 2001. – С. 40 – 46.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРИЧИНИ ПЕРЕХОДУ ГЕТЬМАНА ІВАНА МАЗЕПИ НА БІК ШВЕДСЬКОГО КОРОЛЯ КАРЛА XII

В історії кожної нації і держави є доленосні моменти, інтерес до яких з часом не згасає, а навпаки, зростає. Такі події перетворюються на міт і дістають різноманітних інтерпретацій як на сторінках історичних праць, так і в уявленні громадського загалу. Саме до таких тем належать події козацько-шведського союзу 1709 року і антимосковський виступ гетьмана Івана Степановича Мазепи. Оскільки ця тема безпосередньо стосується українсько-російських відносин, вона і сьогодні є полем битви істориків і державних ідеологій. При цьому для учасників протиборства Мазепа – це або герой, борець за визволення власної держави з-під чужоземної влади, або зрадник, такий собі Іуда XVIII ст. Породжені в добу суперництва національних проєктів, ці підходи мають істотну хибу, подають чорно-біле зображення багатокольорового світу історії України та Центрально-Східної Європи. Тож важливо придивитися до згаданих подій максимально прискіпливо, аби відтворити найбільш правдоподібну картину минулого. З огляду на це, вважаємо за потрібне у нашій статті зосередитися на висвітленні причин, що спонукали гетьмана Мазепу до антимосковського виступу і укладання в 1708 р. угоди із шведським королем Карлом XII.

Для кращого розуміння подій початку XVIII ст., маємо стисло розглянути попередню історію розвитку українсько-московських взаємин. Останні дали тріщину вже за гетьманства Богдана Хмельницького. Міжнародні та внутрішньополітичні події, що мали місце після 1654 р., були пов'язані з козацько-московським протистоянням у Південній Білорусії і Західній Україні в 1655 – 1656 рр. та різними трактуваннями мети війни з Варшавою, переконливо засвідчили недотримання Москвою взятих на себе зобов'язань протектора перед козацькою Україною. У 1656 р. царські дипломати підписали Віленський трактат із політичним супротивником держави Богдана Хмельницького – Річчю Посполитою [1, с. 23]. Відповіддю на дії царського уряду у Вільно було укладання Богданом Хмельницьким Раднотського договору 1656 р. з князем трансильванським і королем шведським, що був спрямований проти Варшави і передбачав продовження бойових дій [1, с. 24 – 24; 3, с. 236]. Дії гетьмана Хмельницького суперечили зовнішній політиці царя Олексія Михайловича, а відтак викликали занепокоєння і роздратування при царському дворі, готуючи підґрунтя для відкритої конфронтації. Активно шукаючи нових політичних протекторів для Гетьманату, Богдан Хмельницький усе ж намагався уникнути відвертого розриву з Москвою [1, с. 23 – 24], який стався вже після смерті великого гетьмана за його наступника Івана Виговського. Він був зумовлений зростаючим політичним тиском царського уряду на гетьманську адміністрацію, намаганнями останньої продовжувати політичний курс Хмельницького, що передбачало дистанціювання від Москви, поновлення союзницьких взаємин із Кримським ханством, Шведським королівством, початок політичних переговорів із Річчю Посполитою. Останні призвели до укладання Гадяцького трактату 1658 р. та відкритого конфлікту з Московією, що переріс у козацько-московську війну 1658 – 1659 рр.

Подальший перебіг подій не відрізнявся різноманітністю. Раз за разом українські гетьмани та старшина невдоволені намаганнями царського уряду перетворити Гетьманщину на адміністративну одиницю Московського царства, звертали свої пошуки до Швеції, Речі Посполитої, Кримського ханства, Османської імперії, проте в умовах жорстокої внутрішньої боротьби за владу і агресивної політики сусідніх держав ці спроби зазнавали невдачі. Період з 1659 по 1687 рр., відомий як Руїна, призвів не лише до втрати Гетьманщиною політичної єдності, адже за Андрусівським перемир'ям 1667 р. та Вічним миром 1686 р. держава Хмельницького була розділена на два Гетьманати, але і державного суверенітету.

Саме за таких обставин у 1687 р. гетьманом стає І. Мазепа. Після свого обрання новий гетьман мав підписати з московським урядом нову договірну угоду – Коломацькі статті 1687 р. За значимо, що, внісши до тексту угоди сумнозвісний XIX пункт, Москва, за визначенням знаного українського історика Олександра Оглобліна, "зробила свою першу спробу шляхом міжнародно-правової угоди заперечити державний суверенітет України" [2, с. 14].

Докладаючи чималих зусиль, протягом свого більш ніж двадцятирічного гетьманства аби відданою службою царському урядові не лишень унеможливити руйнування державного суверенітету Гетьманату, але й зміцнити його, зробити політичну залежність Гетьманату від Московсь-



кого царства мінімальною, наприкінці життя Іван Мазепа пересвідчився у марності своїх сподівань. Серед головних причин, що спричинили його перехід на бік шведського короля Карла XII, були наміри царя Петра I здійснити радикальну реформу козацького війська, віддати Правобережжю Україну, що з 1705 р. перебувала під гетьманським регіментом, Речі Посполитій, розповсюдити на Гетьманщину московський адміністративний поділ і перевести її з ведення Малоросійського приказу до Розряду. Останньою краплею, що, вочевидь, перепоновила чашу терпіння гетьмана, був царський намір застосувати щодо Гетьманату розроблений у Жолкві у 1707 р. плану "спаленої землі", як головного засобу вимотування шведської армії, і пов'язана із цим відмова Петра I щодо надання гетьманові, напередодні появи шведів в Україні, військової допомоги російської регулярної армії. Царські дії відверто суперечили тим обов'язкам держави протектора, що Московське царство брало на себе щодо Гетьманщини за Коломацькими статтями 1687 р. [3, с. 54, 189, 190, 193, 209, 219, 220; 4, с. 59, 61].

Тож не слід дивуватися, що вихований в традиції річпосполитських цінностей, гетьман і більшість козацької старшини вважали себе неодноразово зрадженними і полишеними своїм протектором напризволяще, а відтак пішли стежкою своїх попередників, вдаючись до пошуку нового протектора в особі шведського короля Карла XII.

Отже, перехід Івана Мазепи на бік короля Карла XII був зумовлений низкою як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, історично обумовлених задовго до початку гетьманства Мазепи. Їх виникнення зумовлювалося поступовим погіршенням взаємовідносин між Гетьманатом та Московською державою під час Великої Північної війни через відверте втручання царського уряду у державотворчі процеси в Україні. Дії царського уряду спрямовані на поступову ліквідацію Гетьманату, в умовах появи на території України шведської армії та відмови Петра I виконувати узяті на себе за Коломацькими статтями 1687 р. обов'язки щодо оборони Гетьманату, викликали невдоволення в правлячих колах Гетьманату і врешті-решт призвели до антимосковського виступу гетьмана Івана Мазепи.

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Горобець В. М. Українсько-російські політичні відносини другої половини XVII – XVIII ст.: тенденції, характер, етапи / В. М. Горобець., О. К. Струкевич // Український історичний журнал. – 1997. – №1. – С. 22 – 42. 2. Оглоблін О. Гетьман Іван Мазепа і Москва // Іван Мазепа і Москва: Історичні розвідки і статті. – К., 1994. – С. 11 – 47 3. Таирова-Яковлева Т. Мазепа. – М.: Молодая гвардия, 2003. – 271 с. 4. Яковлева Т. Г. Мазепа-гетьман: в поисках исторической объективности // Новая и Новейшая история. – 2004. – №3. – С. 45 – 63.

Пащенко О. І.

УДК 94(477.53)

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

СВІДОК ГОЛОДОМОРУ 1932 – 1933 РОКІВ (НА МАТЕРІАЛАХ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Від часу здобуття Україною незалежності з'явилося чимало публікацій і збірок документів про трагедію нації під час штучно спричиненого сталінщиною Голодомору 1932 – 1933 рр., але досі знаходяться захисники кривавого режиму, які твердять, що ніякої цілеспрямованої наруги над українцями не було. Мовляв, несприятливі природні умови спричинили неврожай, а отже, нестачу продовольства. Проте статистичні дані свідчать, що екстремальних умов у 1932 – 1933 рр., які могли б спричинити голод в Україні, не було. Навпаки, Україна мала б постраждати через посуху 1934 року. Але ж тоді цього не сталося. Мільйони людей пішли на той світ благополучного 1932 року і рекордного за врожайністю та кількістю продовольства 1933 року. Де ж те добро поділося, адже, аби порятуватися, люди їли собак, котів, загиблих тварин, бур'яни, а також займалися і людодідством? Чому вимирали цілі села й нікому було хоронити покійників? Чому звозили на цвинтарі діточок – цвіт нації і її майбутнє – так і не давши йому прорости?!

© Пащенко О. І., 2009

Дати відповідь на ці запитання покликана плідна робота істориків в архівах та оприлюднення серед світової громадськості, спогадів, ще живих свідків тих жахливих подій. У своїй доповіді маю намір оприлюднити один з таких спогадів.

На Полтавщині (Великобагачанський р-н), при музеї народознавства в школі №1 діє дитяче об'єднання "Берегиня". Його члени здійснюють впродовж багатьох років пошуково-дослідницьку роботу за напрямком "Історія нашого краю". У 2008 році для підсумку дослідницької діяльності об'єднання була проведена конференція "Допоки пам'ять в серці не згасає", на яку були запрошені очевидці голодомору 1932 – 1933 рр. Полтавського регіону, серед них була присутня Олена Сергіївна Журавель, яка погодилася відповісти на наші запитання і пригадати минуле.

О. С. Журавель народилася 1916 року в місті Полтава. Жахливого 1932 р. їй виповнилося 18 років. За словами очевидиці, найгіршим було те, що врожай був багатий, але влада відбирала у людей усе до останньої зернини. Безпосередньо Олена Сергіївна розповіла про випадок, що трапився із її родиною. Одного сонячного весняного дня її батько повернувся додому "стривожений" із якимись незнайомими їй людьми. Олену Сергіївну із сестричкою Марією мати забрала тоді до іншої кімнати. Але через щілини дверей вона бачила, як ці люди скрізь нишпорили, шукаючи щось. Мама сказала, що вони шукали зерно. У цих людей навіть були довгі металеві гаки, якими вони довбали землю і підлогу у хаті. Небажані гості забрали все, що було: зерно, коня, знаряддя праці. Залишилася тільки корова, що паслася в лузі. Батьків сильно побили, а тата ще й на 40 днів забрали до в'язниці.

Респондент повідомила, що були солдати, які ще жорстокіше ставилися до селян і відбирали, навіть, самотужки вирощене трударями на полі. Що стосується покарань, побиттів, висилань та арештів – народ не били, але ходили люди в формі, які обов'язково мали при собі пістолі, цим вони залякували і відбирали все. Хоча селяни й намагалися втікати та ховалися від них куди подалі, та вони ж як "собаки" все знаходили. Зазвичай солдатів, які приходили відбирати продукти, було по п'ять чоловік. Люди закопували їжу, в землю, але і це їм не допомагало.

Селянам, які пішли працювати в колгоспи, видавали гнилі продукти, але залишалися великі сім'ї, які не мали бажання там працювати. Загалом саме ці люди і не пережили голоду 1932 – 1933 рр. Та для деяких людей колгосп був єдиним спасінням: там їм видавали галушки раз на день, якими вони фактично рятували свої сім'ї від голоду. Крім того їли все, що можна було. Тож можемо зробити висновок, що селяни-колгоспники менше страждали від голоду. Не всі люди добровільно йшли до колгоспу. У тих, хто не слухався, відбирали всю худобу – забирали все і навіть хату палили...

Люди у формі так часто приходили до хати і вдень, і вночі, що люди ніде не встигали переховати від них хоча б щось. І ось настав момент, коли вже нічого було їсти, тоді усі й почали вмирати як "мухи".

Олена Сергіївна розповідає, що навіть про малих сиріт ніхто не піклувався, багатьох дітей викрадали та їли, бо самі були голодні. Щоб вижити, люди обмінювали речі на їжу, навіть батьки вбивали своїх дітей і їли, бо були одержимі. Народ їв все, що росло і рухалось, починаючи з бур'яну і закінчуючи митами.

Людей вимерло дуже багато – цілі села вмирили. Є навіть відомі випадки людодства у рідному селі, коли одна жінка дітей порубала, поварила і поїла. Хто міг схоронити померлих, ті хоронили, але багатьом не вистачало сил відтягнути трупи, від будинку, і тому їх кидали прямо на подвір'ї. Деякі люди заробляли гроші і їжу тим, що займалися похованням померлих. Щодо похованих від голоду людей, такого у її селі не було.

Свідок Голодомору 1932 – 1933 рр. розповідає, що у них в селі встановлені хрести, пам'ятники померлим від голоду. Вона вважає, що таким кроком люди вшановують пам'ять померлим від найстрашнішого за всю історію України геноциду. На наше питання про те, чи знає сучасна молодь села про голод 1932 – 1933 рр., і зокрема про окремі події цього важливого періоду в історії нашого народу, що назавжди залишив жахливий слід у минулому, жінка дала не ту відповідь, яку ми хотіли почути. Вона розповіла, що навіть її власні діти й онуки не зацікавлені в цьому, що вже говорити про тих, хто не має відношення до спогадів цього часу через дідуся або бабусю.

Люди і по цей час не можуть дійти до спільного висновку щодо подій голодомору 1932 – 1933 рр., тому що кожен із нас має власну думку про те, хто є винним у загибелі мільйонів людей. Олена Сергіївна вважає, що все це зробили правителі. Якби не вони, всі ще й досі були б живі...

Підводячи підсумки, автор пригадує давню істину: історія нічого не навчає, але... жорстоко карає за нецтво. Свідчення подібні до тих, що були надані Оленою Сергіївною Журавель, мають бути донесені до українського суспільства та світової спільноти, аби в суспільстві не залишалось людей, які б говорили про СРСР як про гарний час, і не згадували б про цей період з ностальгією, і з надією на те, що цей час повернеться і люди житимуть щасливо. Адже імперії будуються на кістках колоніальних народів. Українці у ХХ ст. змарнували шанс створити самостійну державу у 1917 – 1921 рр. Голодомор був своєрідною платою за це. Треба докласти усіх зусиль, аби не допустити повторення цієї трагедії українського народу.

Наук. керівн. Яценко В. Б.



Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЛЬ ГЕТЬМАНА ІВАНА МАЗЕПИ У НАРИШКІНСЬКОМУ ПЕРЕВОРОТІ 1689 РОКУ

Серед пантеону української історії постає гетьмана Івана Степановича Мазепи безсумнівною посада особливе місце. Перетворившись ще за життя на людину-легенду, Мазепа зберіг цей ореол і після смерті. Характерно, що у Центрально-Східній Європі і Російській Федерації (РФ) ця легенда має як мінімум три прочитання: романтичне (постало з легкої руки задиркуватого шляхтича Яна Пасека), героїчно-патріотичне (його започаткував наступник Мазепи на гетьманстві Пилип Орлик) та імперське (впровадив Петро I, його адепти та апологети). Поставши у XVIII ст., ці інтерпретації і в наш час продовжують впливати як на пересічних громадян України, Польщі та РФ, так і на фахових істориків. Відтак, біографія гетьмана досі має низку малодосліджених епізодів, без висвітлення яких нам важко зрозуміти дії та вчинки І. С. Мазепи. Про один з них – роль І. С. Мазепи в державному перевороті у Москві 1689 р. – і піде мова у даному дослідженні.

Серпень 1689 р. виявився доленосним для Московської держави. Протистояння всередині правлячих кіл Московії між боярським угрупованням Нарішкіних, що обстоювали інтереси на трон Петра I, й угрупованням Милославських, що підтримували у боротьбі за владу старшу сестру Петра, Софію Олексіївну, сягнули свого апогею і призвели до палацевого перевороту. Його наслідком був прихід до влади Петра I, усунення від державного керма і запроторення до дівочого монастиря Софії, заслання до Каргополя її фаворита князя Василя Голіцина, накладання опали на багатьох урядовців, пов'язаних у той чи інший спосіб з угрупованням Милославських [1, с. 26; 2, с. 49; 3, с. 28].

Із цього приводу багато провідних українських істориків, зокрема Микола Костомаров та Олександр Оглоблін, неодноразово в своїх роботах висловлювали здивування тим, що Петро I не лише не позбавив булави гетьмана І. Мазепу, а й істотно зміцнив його позиції. Слід відзначити, що своїм гетьманством Мазепа був зобов'язаний саме опальному князеві В. Голіцину. Шукаючи пояснення цьому, історики припускали, що Мазепу врятувало його вміння причаровувати опонентів своїм розумом [1, с. 27; 4, с. 38 – 39; 5, с. 178]. Проте це припущення, як доводять останні дослідження знаного російського україніста Тетяни Таїрової-Яковлевої, не мають під собою підґрунтя і обумовлені швидше за все легендою Мазепи, ніж реальними історичними подіями [2, с. 47 – 48].

Як переконливо доводить російська дослідниця, Мазепа ніколи не був "людиною" В. Голіцина і Милославських. Вихований у колі старшин-державників гетьмана Петра Дорошенка, І. Мазепа мав мало спільного з князем В. Голіциним, який прагнув бачити Гетьманщину слабкою і легко керуваною на чолі з гетьманом-маріонеткою, якого можна використовувати як розмінну монету [1, с. 21 – 23; 3, с. 27]. Саме цим керувався кн. В. Голіцин, коли, усунувши 1687 р. з гетьманства Івана Самойловича, надав булаву чужому серед лівобережної старшини, вихідцю з правобережжя І. Мазепі. Проте новий гетьман не бажав бути іграшкою в руках всемогутнього князя, він не поділяв його бажання мати в союзниках Річ Посполиту коштом остаточного поділу України за Вічним миром 1686 р. і мав власний погляд щодо війни з Кримом й Османською імперією [1, с. 23].

Війна складалася для Московії несприятливо. Кримські походи 1687 і 1689 рр. були невдалими. Уже під час другого походу гетьман Мазепа налагодив контакти із Нарішкініми і детально інформував патріарха Іоакіма та царя Петра про усі невдачі та труднощі, що завадили перемозі московсько-козацького війська [3, с. 27]. Зовнішньополітичні невдачі негативно позначилися на становищі уряду Софії Олексіївни, підштовхнувши до активних дій Нарішкіних.

У Москві розпочинається державний переворот, у розпал якого до міста прибуває із великим поштом, викликаний В. Голіциним, гетьман І. Мазепа для зустрічі зі своїм покровителем та для ще несвідомої участі у перевороті. До Москви гетьман прибув 10 серпня 1689 р. Мазепа був надзвичайно здивований розмахом, з яким його прийняли царські сановники. Спочатку у Голіцина виникла ідея перекласти відповідальність за невдачі Кримського походу 1689 р. на Мазепу, зробивши його цапом-відбувайлом [2, с. 48; 3, с. 27], так само, як у 1687 р. таким чином вчинили із колишнім гетьманом І. Самойловичем. Однак у серпневі дні 1689 р. ситуація докорінно змінилася, повалення гетьмана було не на часі. Мазепі висловлюють милість, задобрюють і услякно замилюють очі, адже правителька розгублена. Його зустрічають одні з найвпливовіших урядовців при московському дворі, зокрема ті, що контролювали при Софії українські справи. Причини такої запопадливості були тривіальні: не маючи підтримки від московських стрільців, Голіцину і Софії була життєво необхідна підтримка 50-тисячної армії козаків Мазепи. Зокрема, його сердюки та компанійці, які блискуче виявили себе під час Кримського походу, могли у найкоротший термін здійснити марш на Москву та докорінно змінити розстановку сил на користь Милославських [2, с. 49; 3, с. 30 – 31]. Це розуміли обидві сторони. Але Мазепа зайняв нейтральну позицію. Він не говорив ані "так", ані "ні".

Перехід стрілецьких полків на бік Петра I поклав край правлінню царівни Софії та Милославських. Через кілька днів після цього у Троїцьке, резиденцію Петра I, прибув Мазепа. Лівобережна



старшина була впевнена, що у гетьмана відберуть булаву і відправлять на заслання. Починаються дискусії щодо ймовірного гетьмана. Василь Кочубей вже готовий був отримати нарешті гетьманську булаву, про яку мріяв ще з часів Коломаку [2, с. 48; 3, с. 28]. Тим більше було здивування старшини, коли на гетьмана наче з рогу полився потік нагород і заохочень за службу. Петро особисто обдаровував гетьмана щедрими дарунками, а Війську Запорозькому навіть надсилав грамоту на золотому пергаменті, з державною печаткою. Головним же досягненням гетьмана стає підписання Московських статей 1690 р., що скасовували низку невідгідних для Гетьманщини положень Коломацьких статей 1687 року. Московські статті значно зміцнили владу гетьмана і автономію Гетьманщини, надали економічну незалежність і дали Мазепі змогу будувати знамениті храми українського бароко, розвивати освіту і культуру [3, с. 31].

Багато опонентів гетьмана не могли собі пояснити: чому сталося не так, як гадалося. Проте для Петра заслуги Мазепи були очевидними. Він знав, що саме позиція козацьких військ у перевороті стане вирішальною. Мазепі у цьому сенсі неймовірно пощастило, адже Петро ненавидів і знищував усіх, хто був пов'язаний з ім'ям його сестри та її фаворита [2, с. 48 – 49; 3, с. 28 – 29].

Отже, надзвичайно важливу роль Мазепи у Нарішкінському перевороті неможливо переоцінити. Навряд чи він би вдався так легко і чи взагалі вдався б, обери гетьман іншу лінію поведінки. Таємні контакти з Нарішкініми, спроможність уникнути контролю Голіцина над собою, правильно обрана позиція щодо Петра дали Івану Мазепі можливість закріпити своє становище на політичній арені того часу. Петро потребував сильного військового союзника, який би мав необмежені повноваження і владу. Тому Нарішкіні різко змінили жорстку політику обмеження автономії Козацької держави, яку здійснював Голіцин, змінивши її на м'яку політику заохочення, підтримки і співпраці з Гетьманщиною [3, с. 31].

Наступні 20 років пройшли у відносно мирних і товариських стосунках між царем і гетьманом. Москва не втручалася безпосередньо у внутрішні справи Гетьманщини і вся внутрішня українська політика була цілковито у руках гетьмана. Тільки у міжнародних справах, які стосувалися обох держав, Москва мала можливість втручання і перший голос, бо то був голос царя. Отже, позиція Мазепи у перевороті подарувала Гетьманщині кілька років самостійності і впевненої сили, а самому Мазепі – спроможність стати основним стратегічним і військовим консультантом Петра I.

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Оглоблін О. Гетьман Іван Мазепа і Москва // Іван Мазепа і Москва: Історичні розвідки і статті. – К., 1994 – С. 11 – 47. 2. Яковлева Т. Г. Мазепа-Гетман: в поисках исторической объективности // Новая и Новейшая история. – 2004. – №3. – С. 45 – 63. 3. Гаирова-Яковлева Т. Г. Приятель гетмана-злодея. Как Мазепа Петра к власти приводил // Родина. – 2007. – №11. – С. 26 – 31. 4. Костомаров Н. И. Мазепа. – М.: Республика, 1992. – 335 с. 5. Оглоблін О. Гетьман Іван Мазепа та його доба. – Нью-Йорк – К. – Львів – Париж – Торонто, 2001. – 464 с. – <http://www.litopys.org.ua/>.

УДК 94(477)

Степаненко Н. М.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УЧАСТЬ КОЗАКІВ ГЕТЬМАНЩИНИ В ПІВНІЧНІЙ ВІЙНІ НА БОЦІ МОСКОВСЬКОЇ ДЕРЖАВИ (ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП 1700 – 1708 РОКІВ)

1700 р. Московська держава вступила у Північну війну, що істотно змінила баланс сил у Балтійсько-Чорноморському регіоні і спричинила загострення в українсько-московських відносинах. Активна участь козаків у походах військ Петра I проти шведів (таблиця) негативно позначилася на соціальному становищі козаків і породила кризу політичних відносин між Москвою і Батурином. Протягом 1700 – 1708 рр. саме військовий чинник був головним джерелом зростання антимосковських настроїв у Гетьманщині, про що неодноразово зазначалося в історіографії. Відмова ж Петра I перед небезпекою вступу Карла XII надати І. С. Мазепі війська для захисту Гетьманщини, чинно до Коломацьких пунктів 1687 р. змусила Івана Мазепу шукати протекцію в Карла XII. Для кращого розуміння гетьманського вчинку є доцільним дослідити процес використання московським урядом козацьких загонів на початку Північної війни у 1700 – 1708 роках та висвітлити розвиток взаємин військового проводу Гетьманщини з офіцерами московського війська.

© Степаненко Н. М., 2009

Хронологія походів у військах Петра 1

Рік	Військовий похід. Напрямок. Командир	Численність загону	Втрати	Битви, в яких відзначилися чи зазнали поразки	Коли повернулися на Гетьманщину
1700 р.	Іван Обидовський вирушив до Ліфляндії	12 тис.	Великі втрати. Від ран і через погане харчування загинув наказний гетьман І. Обидовський	Зазнали істотних втрат. Російський уряд надмірно використовував козаків у воєнних операціях, ображали і знущалися	навесні 1701 р. [1, с. 263]
1701 р.	Полковник Гадяцький, Борохович пішов з запорожцями до Пскова і під Ригу				[2, с. 1]
1701 р.	Данило Апостол під Юр'єв Ливонській ходив	15 тис.	Козаки мали втрати менші, ніж шведи	Успішна битва зі шведським загоном Шліппенбаха. Було знищено 3000 шведів	На початку 1702 р. [1, с. 267] [3, с. 9] [4]
1701 р.	Галицький полк під проводом полковника Бороховича та кілька тисяч запорожців ходили під Псков давати відсіч шведам				[4]
1701 р.	Гадяцького полку козаки з-під Пскова з Репіним ходили під Ригу				[4]
1702 р.	Полковник Стародубський, Михайл Миклашевський, з полками під Бихів ходив	12 тис.		Захопили партизана шведського Белчикевича, надіслали до Батурина и залогую свою у Бихові залишили	[2, с. 1]
Червень-серпень 1702 р.	Похід у "Свейську землю"	1200 козаків		У Прибалтиці спалили знатні мизи	[2, с. 2]
1702 р.	Чернігівський полковник Єфим Лизогуб ходив під м. Орешек	Чернігівський полк		Брали участь у бойових діях у Прибалтиці	[2, с. 2]
1703 р.	Л. Кичкоровський, суддя полковий лубенський, брав участь у каральному поході до Башкірії				[2, с. 2]
1704 р.	Іван Мазепа стояв з військом під Полоним				[3]
1705 р.	Мазепа пішов з Польщі під Замостя, у містах Дубно, Слуцьк і Мінськ з полком і з компанійцями А. Танського розорював Спиське князівство			Списького князя вбили, розбили вщент його прихильників	[1]
1705 р.	Похід у Прибалтику під командуванням прилуцького полковника Горленка	3 тис.			[1, с. 272]
1705 – 1706 рр.	Воювали проти шведів на території Польщі, Литви та Білорусії			Воєнні успіхи в ці роки були на боці Карла XII	[1, с. 274]
1707 р.	А. Войнаровський і генеральний осавул І. Скоропадський ходили з військом за Вислою над річкою Вартою на кордоні з Австрійською імперією				[2, с. 3]



У Північній війні українські козаки інтенсивно брали участь. Спершу за царським наказом козаки наказного гетьмана Івана Обидовського чисельністю 12 тис. чоловік вже у 1700 р. вирушали проти шведів до Ліфляндії. Трохи згодом, у лютому 1701 р., Петро I уклав союз із польським королем Августом II, обіцяючи надати Речі Посполитій 15 тис. війська у допомогу. Військову допомогу полякам мали надавати козаки. Наприкінці лютого 1701 р. у цьому зв'язку Мазепа отримав царський наказ вирушати зі свіжими силами у Прибалтику [5, с. 110].

Корпус І. Обидовського, який здійснив свій похід у 1700 р. під Нарву і брав участь у бойових діях в Ліфляндії навесні 1701 р., повернувся додому, зазнавши істотних втрат. Під час походу московське командування мало опікувалося матеріальним забезпеченням союзників, козаки мусили самі здобувати собі харчі і фураж. Місцеве російське населення ставилося до них вороже, постачало козакам фураж і провіант вкрай неохоче, більше того 40 козацьких фуражирів було ним втоплено [6, с. 9]. Активна участь у бойових операціях і відсутність кормів вкрай негативно позначилася на козацьких конях, значна їх частина була втрачена. При поверненні козаки Обидовського перестріли загін полковника Бороховича, що мав їх заступити на фронті. Зовнішній вигляд і розповіді про московську "гостинність" козаків Обидовського деморалізували загін Бороховича. Гетьман Іван Мазепа мусив особисто втрутитися аби козаки Бороховича продовжили свій похід до Ліфляндії [1, с. 266].

Серед козаків і старшин Гетьманщини, що звикли дивитися на війну як на можливість покращити своє матеріальне становище, через здобуття трофеїв, особливе обурення викликало те, що московські офіцери відбирали у козаків їх здобич. Показовим у цьому є випадок з козаками міргородського полковника Данила Апостола. Завдяки рішучим діям останніх, наприкінці грудня 1701 р. царські війська розбили шведські загони Шліппенбаха. Проте нагороду за свої дії козаки не здобули, а трофеї, що вони захопили під час рейду у ворожому заплілі, московські офіцери в них відібрали. Наслідком зростаючого серед козаків невдоволення був перехід частини українців, насамперед, запорожців, на бік сапежинців литовських союзників Карла XII [1, с. 267].

Протягом 1702 – 1706 рр. визиск козацького війська Гетьманщини збільшувався. Гетьманці билися на території Прибалтики, Великого князівства Литовського, українських земель Речі Посполитої, брали участь у придушенні повстання в Башкирії тощо. Походи коштували великих втрат і негативно позначалися на матеріальному добробуті козацьких родин, адже за відсутності господарів козацькі маєтки занепадали [1, с. 271]. Ситуацію погіршували зловживання щодо козаків московських офіцерів. Під час війни масовості набувала практика використання козаків як поштарів, а також позбавлення козаків коней. Прилуцький полковник Горленко обурювався з цього приводу, що його самого в 1705 році у Прибалтиці московіти скинули з коня та відібрали коней і в інших старшин.

Ще більш принизливим для козацтва стала практика масового залучення козаків до будівельних робіт зі зміцнення Києво-Печерської фортеці, що мало місце у 1706 – 1707 рр.: росіяни та чужоземні офіцери московської служби, які керували будівництвом, зверхньо ставилися до українських старшин і козаків. За найменші провини козаків били палицями по голові, обтинали шпагами вуха тощо [7]. Звернення гетьмана І. Мазепа до московських урядовців, зокрема до Головкина, з наріканням на дії московських військових, надмірний визиск козаків і клопотаннями повернути полки додому, щоб вони дали лад і полковим фортецям [1, с. 278] успіху не мали.

Подібні випадки поряд із повідомленнями про намір Петра I реорганізувати козацьке військо, перетворивши його на регулярні військові частини, сприяли збільшенню серед козаків і старшин невдоволення та зростанню антимосковських настроїв [7]. Треба було знайти вихід із такого становища. Мазепа лякав царя вибухом народного невдоволення, зворушенням на Запорозжжі. Але Петро I виправдовувався тим, що йде війна зі Швецією і ці труднощі всім разом треба перетерпіти [1, с. 279].

Отже, Північна війна була чужою для українського народу і мала вкрай негативні наслідки для України і, насамперед, для козаків. Постійні походи дуже виснажували українських вояків, а той факт, що над ними постійно знущалося російське командування, сприяв зростанню антимосковських настроїв у козацькому середовищі.

Наук. керівн. Яценко В. Б.

Література: 1. Павленко С. Іван Мазепа. – К.: Альтернативи, 2003. – 416 с. 2. Лизогубівський літопис // www.litopys.org.ua/. 3. Чернігівський літопис // www.litopys.org.ua/. 4. Літопис гадяцького полковника Григорія Грабянки // www.litopys.org.ua/. 5. Сокирко О. Козацьке військо під прицілом модернізації // Соціум. Альманах соціальної історії. – 2003. – Вип. 2. – С. 101 – 116. 6. Крупницький Б. Гетьман Данило Апостол і його доба (1727 – 1734). – Авсбург: Накладом товариства прихильників УВАН, 1948. – 192 с. 7. Яковлева Т. Г. Мазепа – Гетман: в поисках исторической объективности // Новая и Новейшая история. – 2003. – №4. – С. 45 – 63. – <http://vivovoco.rsl.ru/VV/PAPERS/HISTORY/MAZEPA.HTM>

Студент 1 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ГОЛОДОМОР 1932 – 1933 РОКІВ У МОЄМУ СЕЛИЩІ

У XX столітті український народ пережив одну з найстрашніших трагедій у світовій історії – Голодомор 1932 – 1933 років. Україна – європейська житниця XIX ст., чиї чорноземи визнані найбільш родючими ґрунтами в світі, тричі потерпала в XX ст. від жахів масового голоду у 1921 – 1923, 1932 – 1933, 1946 – 1947 рр. У кожного з них були свої об'єктивні і суб'єктивні причини і наслідки. Катастрофічну продовольчу кризу, початку 20-х рр. в Україні викликала насильницька політика "воєнного комунізму", штучний голод в Україні 1932 – 1933 рр. був ціною, яку мусили сплатити українці за модернізацію СРСР. Трагедія 1946 – 1947 рр. була зумовлена намаганням радянського керівництва відновити економіку СРСР, зруйновану у період Другої світової війни, коштом власного населення. У статті автор хоче зупинитися на трагічних подіях Голодомору 1932 – 1933 років у своєму рідному селищі Сахновщині. Дана стаття була написана автором на підставі ознайомлення з матеріалами архівних документів Харківського обкому партії і КП(б)У.

Як засвідчують документи, у Сахновщинському районі Харківської області в червні 1932 р. померло 13 чоловік через систематичне недоїдання. У цей час партійні документи фіксували жахливу ситуацію в сільському господарстві краю. Контролю над обмолотом фактично немає, відтак хліб обмолочується та на зсипний пункт не потрапляє. У колгоспі "8 березня" обмолочений хліб залишається на полі. Також низька продуктивність молотуби. Потужні молотарки "Клейтон" та інші замість 100 ц дають 10 – 15 ц (артіль "Воля", "ім. 13-річчя Червоної армії", "Ворошиловка" та ін.). Причин цьому декілька: пізній вихід на роботу, частковий саботаж, відсутність контролю та ін. В окремих випадках у соломі, особливо "арнаутки", виявляється до 30% зерна. У листопаді 1932 р. через незадовільний стан річного плану хлібозаготівлі призупинили відгрузку товарів у район. У зв'язку з цим у грудні були проведені інструктивні засідання за участю секретарів осередків, уповноважених, голів сільрад і керівників колгоспів. Було визначено, що сільський актив залишається осторонь, тому у наш район прислалі людей, які б покращили показники хлібозаготівлі.

За опортуністичне відношення до хлібозаготівель було звільнено керівництво району, одночасно в партійній організації Сахновщини розпочалася чистка кадрів. Були виявлені випадки приховування хліба навіть комуністами. Зокрема, Петро Самко у с. Крутоярівка сховав 20 пудів пшениці. У с. Санжара-Терноватка член партії передавав куркулям відомості про всі заходи, які намічались на закритих засіданнях осередку. Секретар осередку с. Великі Бучки, учитель Личко, вимагав, щоб до села було надіслано комісію для вивчення головних причин безгосподарності та крадіжок. Він зазначав: "Плани дуті, молоде покоління голодує, що призводить до фізичного та розумового розладу. Це так тому, що ми, всі низові організації до району включно, обманюємо центральні органи. Якщо б мене хто запитав – чи можна виконати план, я сказав би – можна, а в дійсності – пропало господарство... Я до цих пір не розумію політики в колгоспах. Як це колгоспник сьогодні працює – сьогодні отримує, а завтра захворів – отримує нічого, я би на їх місці взагалі не працював і послав би всіх до чорта" [1] [Сахновщинська районна громадсько-політична газета "Колос" – 2006 – №134.].

У 1933 році в нашому районі було заготовлено 20 000 т зерна. При заготівлі хліба державі інтереси селян не бралися до уваги. Застосовувалася сила, хліб забирали "під мітлу" в колгоспах і в одноосібних господарствах заради виконання нереальних, бездумно поставлених сталінським керівництвом завдань індустріального розвитку країни. Весною 1933 року розпочався масовий голодомор.

В особистому листі від 5 червня 1933 р. начальник Харківського обласного відділу ДПУ Канцельсон голові ДПУ УРСР про продовольче становище в області повідомляв: "Продовольче положення по районах Харківської області, і до того досить тяжке, за останній час різко погіршилось... У деяких районах продуктами харчування також служило м'ясо павших тварин (свиней, коней), а в Кобеляцькому, Красноградському районах (і в інших) зафіксовані випадки споживання в їжу і м'яса собак і кішок. Наряду з цим прогресує людодійство і труподійство. В Красноградському районі гостра продовольча криза, недоїдання і виснаження на цій причині відмічається в 103 колгоспах району" [П.А. П.П. при ЦК КПУ Ф.1. Оп.101.1 Справа 1281, Аркуш 49-56].

У цьому районі ще живі свідки того лихоліття. Одна з них Р. І. Волошина з села Лебедівка у 1999 році згадувала: "Батько працював у колгоспі конюхом. Ми, п'ятеро малят, вдосвіта, потайки,



щоб, Боже борони, хто побачив, прибігали в конюшню з'їсти жменю дерті, якою батько пересипав солом'яну січку. Окрім того, батько подоїв кобилу, яка ожеребилася, і "пригощав" нас кобилячим молоком" [З матеріалів, які зібрані в районному краєзнавчому музеї]. У цьому ж селі у дитячих яслах помер від голоду Ваня Півень. Не обминула смерть і трьох інших дітей Ганни Порфирівни Півень. 1933 року на лебедівських хуторах повністю вимерли сім'ї Кінашів, Селезнів, Ступаків.

Далеко за неповними даними відомо, що у с. Багата Чернещина Голодомор забрав життя у 683 людей різного віку. Із них у Литвинівці померло 171 чол., у с. Базарянівка – 176, у с. Парткомуна – 283, у с. Малі Бучки – 51 чол. По шість чоловік померло в сім'ях Точки Сидора, Галяпи Миколи, Шарафана Олексія, Тараніченко Миколи та ін.

За цих обставин місцеві керівники, секретарі райкомів партії, райвиконкомів на свій страх і ризик не спускали вниз одержані з центру директиви щодо проведення хлібозаготівель. Це, у свою чергу, призвело до нової хвилі репресій, здійснюваних органами ДПУ, жертвами якої стали сотні мешканців Сахновщини, як комуністи, так і безпартійні. Постріл обірвав життя нашого земляка, письменника Ялового Михайла Омеляновича. Без будь-яких підстав була репресована ціла група вчителів шкіл селища: математики Омельченко Григорій Іванович, біології Рудько Тимофій Митрофанович, Петровський Сергій Сергійович, української мови Кравченко. Атестувалися як вороги народу: Дніпровий Василь Дем'янович, Кривень Антон Федорович, Придатко Григорій Пилипович, Коваленко Петро Трохимович. На різних зборах, засіданнях, нарадах тільки і йшла мова про "ворогів народу". Ставилися в приклад ті, хто більше їх виявив. Ще більше людей жили залякані, у перманентному очікуванні нових арештів. Досить було сказати слово проти вказівок керівництва або навіть сидіти на зборах мовчки з виразом незадоволення на обличчі, щоб потрапити у список неблагонадійних.

Голодомор 1932 – 1933 рр., що завдав нації багато горя і страждань, навечно закарбувався у народній пам'яті глибоким смутком. Вічно оплакуватиме свята Україна-Русь своїх дочок і синів, що загинули в муках від голоду, репресій, знущань, тортур нелюдської, злочинної системи. Вічним буде спомин про цих невинних мучеників у наших серцях, і тільки холодне, кам'яне серце не може здригнутися. Але, на превеликий жаль, такі серця сьогодні в Україні і поза її межами є. У них не закіпає кров, хоч і покриті знаменом крові. Зараз із території Російської Федерації та з осередків КПУ, ПСПУ, Партії Регіонів та інших політичних сил проросійської орієнтації, українців намагаються переконати, що в 1932 – 1933 рр. Сталін та його оточення не здійснювали цілеспрямованого винищення української нації, те що сталося, звичайне стихійне лихо. Однак, вивчення та аналіз більшовицьких репресій засвідчують протилежне: Голодомор 1932 – 1933 рр. мав спланований характер, був свідомо спрямований на знищення певної частини населення і використовувався як каральний захід, для залякування у радянській системі. Він був ланкою у ланцюгу інших репресивних акцій: релігійних переслідувань, терору, експропріації, депортації, насильницької колективізації, боротьби з "ворогами народу" тощо. Смертельна кара для народу, який не прийняв нового порядку та залишився вірним власним ідеалам, була масштабною і всеохоплюючою. Перед її жорстокістю меркнуть торттури середньовічних інквізиційного трибуналу. 10 млн загиблих, з яких 70% дітей. Такого душогубства світ ще не знав...

Наук. керівн. Яценко В. Б.

УДК 94 (477)

Русанов В. І.

Студент 1 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ГОЛОДОМОР 1932 – 1933 РОКІВ В УКРАЇНІ ЯК СОЦІОГУМАНІТАРНА ПРОБЛЕМА

Зрозуміло, що життя наповнене подіями. Події ж заповнюють життєвий простір не самі собою, самоцином, адже вони не виникають із нічого і не зникають безслідно. Їх творцями і носіями є люди. Саме людський фактор є визначальним і вирішальним в життєвому просторі та історичному поступі. Людина – джерело особистісного чинника, суспільство – джерело соціального прогресу, а держава – творець умов і передумов соціально-особистісного чинника. У співвідношенні матеріального і соціального марксизм переоцінював роль матеріального фактора і в політиці партії та радянського уряду матеріальний, виробничий фактор займав особливе місце. На основі історичного матеріалізму була побудована формаційна доктрина суспільного розвитку: доктрина, в якій еконо-

© Русанов В. І., 2009



мічний фактор переважав над соціальним. Такий підхід був реалізований в політиці ВКП(б) в 20 – 30-ті роки. А його підґрунтя склали заходи політики надіндустріалізації, надколективізації, надеконізації суспільного життя. У цьому складному механізмі все вимірювалося виробничим чинником, а роль людини визначалася як коліщатка та гвинтик державного мегаматеріалізованого процесу. Це означало, що події домінували і панували над людьми, які були підвладні їм.

Мета цього повідомлення полягає в поясненні передумов надзвичайного злочину сталінського тоталітарного режиму проти людини і людяності – Голодомору 1932 – 1933 рр.

Дослідження історії Голодомору 1932 – 1933 рр. охоплює великий масив наукових публікацій: монографії, збірники статей, фахові статті, матеріали конференцій тощо [1 – 5]. Провідна ланка цих публікацій полягає в дослідженні історії цього явища як складної системи чинників, а, отже, як соціальної проблеми. Разом з тим варто відзначити необхідність проблемно-історичного аналізу Голодомору як соціогуманітарної проблеми.

Документи, які використані при написанні цієї роботи, включають матеріали XV, XVI з'їздів ВКП(б), IX, X з'їздів КП(б)У, матеріали III Всеукраїнської партійної конференції, постанови Політбюро ЦК КП(б)У та РНК УСРР, промови партійних та державних діячів, а також фактичний матеріал із опублікованої літератури.

Надзвичайне і трагічне явище – Голодомор 1932 – 1933 рр. – відбулося в складній конкретно-історичній ситуації. Вихідним пунктом цієї ситуації була програма розгортання наступу соціалізму по всьому фронту через прискорення розвитку промислового виробництва, перебудову сільського господарства шляхом витіснення одноосібного селянського господарства, формування нових виробничих відносин, заснованих на абсолютизації державного інтересу. Його концентрованим відображення була політика індустріалізації. Сталінський режим наполягав на високих темпах індустріалізації, промислової модернізації, інтенсифікації виробництва через зростання капіталовкладень, через посилення централізації планування та управління економікою, одержавлення розподілу виробленої продукції.

Із завданнями політики надіндустріалізації у прямому зв'язку знаходилась державна кооперативна-колгоспна програма.

Запровадження тоталітарною системою надзвичайних заходів 1928 – 1929 рр. у сільському господарстві знаменувало перехід до методів усупільнення індивідуальних селянських господарств й складанню державної системи "викачування" хліба через колгоспи. Практично це виявилось як метод тотального терору проти селянства. Політбюро ЦК ВКП(б) розвело політику і практику "ліквідації куркульства, як ласу". Згідно з партійно-державною політикою, продрозкладка визначалася в дві третини виробленої продукції. При складанні першого п'ятирічного плану передбачалося в Україні залучити до колгоспів 30% селянських господарств, а фактично цей показник склав у 1932 р. 70%. За таких поспішних темпів колективізації керівники змушені були не тільки застосовувати, а й посилювати адміністративний тиск, владну адміністративну завзятість, масові утиски селян. Саме цими методами закладалася основа, надзвичайних заходів – терор голодом. Унаслідок командно-адміністративних методів форсованої колективізації на початку 30-х років визрівав небачений за своїми масштабами і жорстокістю штучний голод, масовий голод. Виробничий підхід, індустріальний прагматизм, партійно-класовий принцип нівелювали людину праці як індивідуальність, як особистість, перетворювали її на виконавця державних завдань, державних програм будь-якою соціально ціною. Соціальні передумови Голодомору знову ж таки проєктуються на підпорядкованні суспільного інтересу – державному.

У політиці регулювання соціально-класових відносин особлива увага зосереджувалась на селянстві з урахуванням його чисельності, а в контексті соціалістичної революційності – як "резерву пролетаріату" (Сталін). Однак в кінці 20-х років у боротьбі за хліб та розгортанні колективізації проблемна ситуація щодо ставлення до селянства загострилась і в економічному, і в соціальному відношенні, що спричинило голодну смерть багатьох мільйонів людей.

Сутність проблемної ситуації в Україні того періоду полягала у гігантських, нереальних планах хлібозаготівки та у підходах щодо їх виконання. Якщо керівники України розцінювали цю ситуацію передусім в руслі об'єктивних умов, то для Молотова, Кагановича головним був суб'єктивний фактор. Суперечність в оцінці ними поточного моменту полягала в тому, яка ж першопричина існуючого прориву на господарському фронті. У виступі на Третій Всеукраїнській партійній конференції в липні 1932 року Молотов зробив такий узагальнений висновок: "...в керуванні піднесенням сільського господарства, в керуванні колгоспами особливо. З цими завданнями більшовики України в останній період не впоралися" [6, с. 115]. Таку оцінку роботи українські комуністи сприйняли самокритично; вимоги до них – як керівництво до дій. З обсягом завдань хлібозаготівель на 1932 рік – високими, надзвичайними, незмінними – вони погодилися.

Делегати конференції у своїх виступах обмежувалися констатацією наслідків цієї проблемної ситуації на сільськогосподарському фронті, а що ж до її причин, то їх вони замовчували. Свої міркування висловив тільки М. Скрипник: "Я не згоден з тими товаришами, які з теперішніх сільськогосподарських кампаній головну увагу віддають питанню хлібозаготівель. Не треба себе гіпнотизувати, скільки треба взяти хліба з нашого врожаю. Коли ми зуміємо перебороти труднощі збиральної кампанії, коли питання боротьби з втратами зрозуміємо як питання політичне й господарське, у нас вистачить хліба цілком і повністю для виконання плану заготівель..." [6, с. 104].

Проблема з проблем полягала в тому, як виконати завдання, адже з кожним роком загострювалися суперечності на господарському фронті, зростав руйнівний вплив політики продрозкладки. Навесні 1932 року селяни не змогли своєчасно і в повному обсязі провести весняну сівбу. Посівні площі пшениці зменшилися на п'яту частину.



Хоч урожай зернових був на рівні середніх показників попередніх років, однак план хлібозаготівель був підвищений на 44% і відповідно змінилися методи його виконання: детальна регламентація технології збирання (відповідно до постанов РНК СРСР і ЦКВКП(б) від 5 липня 1932 року); надзвичайні заходи з охорони колективної власності (згідно з постановою ЦК ВКП(б) і РНК СРСР "Про охорону майна державних підприємств, колгоспів та кооперативів та зміцнення соціалістичної власності"), прийняття постанови РНК УСРР від 20 листопада "Про заходи до посилення хлібозаготівель", підготовлених комісією В. Молотова та постанов бюро Північнокавказького крайкому ВКП(б), підготовлених комісією Л. Кагановича, якими наказувалося вилучати раніше розданий хліб та вводити штрафи натурою, введення практики постановки сіл і колгоспів "на чорну дошку" за ініціативою Л. Кагановича спочатку на Кубані (Постановою бюро Північнокавказького крайкому ВКП(б) від 4 листопада), а потім в Україні (Постановою ВУЦВК і РНК УСРР від 6 грудня 1932 р.).

Статут "чорної дошки" означав фактичну економічну блокаду сіл та регіонів: селяни позбавлялися права на виїзд, і якщо в селі не було продовольчих запасів, люди гинули голодною смертю. Так, велике село Гаврилівка Дніпропетровської області загинуло майже повністю. Лише з 15 грудня 1932 р. було дозволено продавати промтовари у селах, за винятком 82 районів 5 областей, які найбільше заборгували по хлібозаготівлях. Проводилися повальні обшуки наявності продуктів у садибах селян. Посилювалися репресії проти "саботажників з партквитком у кишені". Проводилися заходи із припинення українізації. Рішенням ЦК КП(б)У від 29 грудня 1932 року в колгоспах були вилучені насінні фонди. Директивою РНК СРСР і ЦК ВКП(б) від 22 січня 1933 року – було встановлено блокаду голодуючих України та Кубані і введені заградзагони на вокзалах та ґрунтових дорогах.

Отже, можна зробити такий висновок: сталінська політика на селі означала навмисне позбавлення колгоспників та одноосібників доступу до вирощеного ними хліба, під приводом невиконання плану хлібозаготівель, що призвело до смерті від голоду мільйонів людей. Це було результатом свідомої, антигуманної політики радянської держави, адже у селян забрали продукти, позбавили навіть мінімальної кількості хліба, і прирекли на голодну смерть. У цьому полягає суть Голодомору 1932 – 1933 рр. в Україні як гострої соціогуманітарної проблеми і цим же визначається злочин радянської влади проти людини і проти людяності.

Наук. керівн. Руденко Р. Г.

Література: 1. Білоконь С. І. Голод 1932 – 1933 років в Україні: причини та наслідки / С. І. Білокінь, О. М. Веселова, Т. В. Вронська, О. І. Ганжа; [Ред. рада: В. А. Смолій, І. М. Дзюба. – К.: Наукова думка, 2003 – 888 с. 2. Конквес Р. Жнива скорботи: радянська колективізація і голодомор: Пер. з англ. Н. Волошинович, З. Корабліна, В. Новак. – Луцьк: ВМА "Терен", 2007. – 454 с. 3. Кульчицький С. Голодомор 1932 – 1933 рр. як геноцид: труднощі усвідомлення. – К.: Наукова думка, 2007. – 325 с. 4. Мейс Джеймс. Штучний голод 1933 р. в радянській Україні: що сталося й чому? (публікація А. Сидорука) // УІЖ. – 2007. – №1. 5. Марочко В. І. Сучасна зарубіжна історіографія голоду 1932 – 1933 рр. в Україні: нова чи стара інтерпретація? // УІЖ. – 2006. – №3. 6. Третя Всеукраїнська конференція КП(б)України 6 – 9 липня 1932 р. – К.: Політвидав України, 1932. – 126 с.

УДК 159.961

Баличев М. Д.

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРОФЕСІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ ОСОБИСТОСТІ

Інтереси людини не вроджені. Вони виникають і розвиваються протягом її життя. Спонукаючи особистість до діяльності, інтерес активізує її. Коли людина зацікавлена тим, що робить, вона працює енергійно, жваво, творчо, отримуючи задоволення навіть тоді, коли робота складна і вимагає значного напруження. Останнім часом психологи [1 – 4] вважають, що стійкий та інтенсивний інтерес до певної галузі діяльності є діагностичним показником можливих здібностей.

Мета дослідження полягає в характеристиці теоретичних положень вибору професії та експериментальному підтвердженні ефективності комплексної методики психологічного забезпечення професійного відбору абітурієнтів до ВНЗ.

Обрання професії, або професійне самовизначення – це основа самоствердження людини в суспільстві, одне з головних рішень у його житті. Існують різні варіанти визначення поняття "вибір

© Баличев М. Д., 2009



професії", однак всі вони містять думку, що професійне самовизначення становить вибір, який був зроблений у процесі аналізу внутрішніх ресурсів суб'єкта та співвідношення їх з професійними вимогами. Зміст самого визначення розкриває дві сторони вибору професії: з одного боку – це суб'єкт (той, хто вибирає), з іншого – об'єкт (те, що вибирають). Тобто суб'єкт та об'єкт мають велику кількість різноманітних характеристик, що пояснює неоднозначність процесу вибору професії. Обрання відповідної професії – це не одномоментний акт, а довготривалий процес, який складається з декількох етапів, тривалість яких залежить від зовнішніх умов та індивідуальних особливостей суб'єкта.

Перша необхідна умова професійної спрямованості з виникнення виборно-позитивного відношення людини до обраної професії або до її окремих сторін. Мова йде про виникнення та формування суб'єктивного відношення, але не про об'єктивні зв'язки, які можуть існувати між людиною та професією.

Експериментальна робота проводилася в тренінговій групі студентів (кількість учасників тренінгу – 19 осіб), які навчаються за фахом "Інформаційні управляючі системи та технології" Харківського національного економічного університету. Опитування проводилося на основі тесту з "Практикума по общей экспериментальной и прикладной психологии".

При дослідженні потребно-мотиваційної сфери особистості у представників групи домінуючими були професійні інтереси, які спрямовувалися на інші види діяльності. Так можна зазначити, що 63% опитуваних (група А) вибрали найрізноманітніші професії, які спрямовані на педагогічну, військову, художню, суспільну діяльність, вивчення іноземних мов, фізичне виховання.

Другою за чисельністю була спрямованість випробуваних на фахові економічні професії. Але, на жаль, представники цієї групи складають тільки 37% опитуваних (група Б) (рисунк).

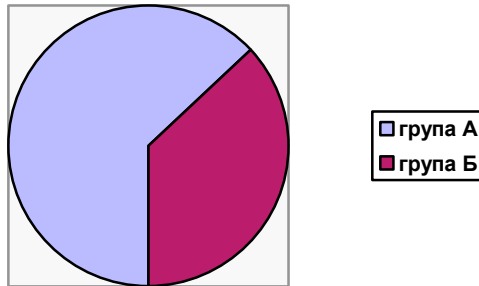


Рис. Результати опитування

Таким чином, однією з головних умов вирішення зазначеної проблеми є створення системи якісного відбору абітурієнтів на підставі комплексної оцінки рівня сформованості професійно значущих якостей особистості. Її особливе значення визначається і тим, що успішність підготовки абітурієнтів залежить від певної системи індивідуально-психологічних якостей, а недостатній їх розвиток є причиною низької придатності до навчання та майбутньої діяльності, а також відрхувань із навчальних закладів.

Наук. керівн. Баличева Л. В.

Література: 1. Скрипченко О. Загальна психологія / О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огородній. – К., 1999. – 314 с. 2. Данилова Т. М. Мотивы профессионального самоопределения будущих практических психологов // Вестник высшей школы. – 2002. – №7. – С. 12 – 17. 3. Козаков В. А. Психология діяльності та навчальний менеджмент: Підручник. У 2-х ч. Ч. 1. Психологія суб'єкта діяльності. – К.: КНЕУ, 2000. – 243 с. 4. Практикум по общей экспериментальной и прикладной психологии / Под общей ред. А. А. Крылова, С. А. Маничева. – СПб.: Питер, 2003. – 500 с.

Зміст

Абраменко А. І. Теоретичні засади формування оборотних активів підприємства	3
Хижко М. А. Визначення сутності і ролі індикаторів фінансової стійкості підприємств.....	6
Решетняк Р. Г. Передумови впровадження на українських підприємствах антикризової фінансової стратегії.....	9
Міщенко А. А. Уточнення класифікаційних ознак прибутку підприємства.....	12
Андропова К. М. Наслідки зміцнення та знецінення курсу гривні до долара США	13
Боженко Л. А. Проблеми формування стратегії в управлінні фінансовими ресурсами підприємства.....	17
Велігура І. І. Система класифікаційних характеристик санаційних заходів на підприємстві.....	19
Галат В. В. Порівняльний аналіз понять "фінансова стійкість" і "фінансова стабільність" підприємства.....	22
Гарбузова К. С. Критичний аналіз підходів до управління структурою капіталу підприємства.....	25
Головченко А. М. Роль антикризового фінансового управління промисловим підприємством у системі забезпечення його економічної безпеки.....	28
Нікіфоренко В. С. Переваги та недоліки існуючих підходів до оцінки ймовірності банкрутства підприємств.....	30
Діденко К. В. Критичний аналіз методів оцінки кредитоспроможності підприємства.....	33
Дмитрієв В. І. Еволюція розвитку банківської справи.....	35
Жидкова О. В. Аналіз сутності категорії "фінансові ресурси" на макро- та мікрорівнях	38
Зоря Є. М. Аналіз цінових та нецінових методів управління залученими коштами як інструменту формування депозитної політики банку.....	40
Козинець Ю. О. Аналіз сутності категорії "фінансові ресурси" в історичному аспекті.....	43
Комарова О. В. Дослідження еволюції та визначення сутності категорії "капітал".....	45
Компанієць І. С. Проблемні аспекти застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі України	49
Коц І. О. Проблеми і напрями вдосконалення формування доходів місцевих бюджетів.....	52
Лагер Ю. І. Обґрунтування системи ризиків, що впливають на управління фінансовими ресурсами підприємства	54
Миронова О. О. Технологія впровадження бюджетування на підприємстві.....	57
Павленко М. А. Проблемы формирования капитала предприятий с учетом особенностей экономического кризиса в Украине	59
Просьяник А. Ю. Визначення сутності грошових потоків та структури механізму їх формування.....	61
Романенко Л. В. Кредитний ризик та методи його зменшення при організації кредитування банком населення.....	63
Самчук О. А. Шляхи подолання протиріч вексельного закону України щодо Женевської конвенції за векселями.....	66



Тесленко М. В. Сутність та характеристика градацій фінансової безпеки підприємства.....	69
Целогородцев А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансових ризиків підприємства.....	72
Чащина Р. В. Дослідження сутності економічної категорії "місцевий бюджет"	75
Чувакова А. А. Доповнення принципів та класифікаційних ознак кредитних операцій банків.....	76
Щербань О. О. Систематизація факторів виникнення кризових явищ на підприємстві.....	80
Яковенко О. М. Переваги програмно-цільового методу складання державного та місцевих бюджетів.....	84
Юдіна А. В. Дослідження сутності економічної категорії "банк".....	86
Сафронова М. І. Еволюція підходів до визначення розміру прибутку підприємства.....	88
Галкіна Т. Є. Інфляційні процеси в Україні.....	92
Лаврунова Н. О. Феномен явища "тіньова економіка" та основні шляхи детінізації.....	93
Бунецька І. М. Аналіз інфляційних тенденцій в Україні.....	94
Онценко О. А. Лізинг як сучасний і ефективний вид капітальних інвестицій.....	96
Матюценко С. С. Тіньова економіка в Україні.....	97
Лисенко В. С. Шляхи зменшення безробіття в Україні.....	98
Тuzова А. О. Інфляція та антиінфляційна політика в перехідній економіці України.....	99
Волковська Я. В. Україна та глобалізація.....	100
Липова Ю. А. Проблема тіньової економіки в Україні.....	101
Кокіна В. Ю. Дуглас макгрегор – передвісник майбутнього (дослідження мотиваційного процесу персоналу).....	103
Бережна Ю. В. Основні напрямки адаптації податку на прибуток підприємств до вимог Європейського Союзу.....	105
Романов О. А. Податкова політика держави: сутність та характеристика.....	107
Мамонтова І. О. Визначення поняття податкового контролю.....	108
Мазур В. О. Етапи підготовки до проведення податкової перевірки.....	111
Харіна Н. М. Кластерний аналіз розподілу регіонів України за кількістю платників податків.....	113
Гринь О. П. Характеристика основних елементів податкового контролю.....	115
Луганська А. В. Визначення терміна "податкові відносини" в Україні.....	116
Мостіпан Л. М. Проблеми встановлення ставки акцизного оподаткування.....	118
Коваленко Н. О. Щодо питання про об'єднання інтересів держави і платників податків.....	120
Зубанова О. В. Проблеми "перехідних" операцій для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб.....	121
Юзьвак І. М. Актуальні проблеми транспортних потоків вугільної промисловості.....	123
Крюков А. Д. Аналіз методології процесу розробки нових товарів.....	124
Аліпов К. І. Російсько-фінська війна 1939 – 1940 років. Для кого гра була варта свічок?.....	126
Ніколаєва І. П. Політична акція І. Мазепи (1708 – 1709 років) як складовий елемент системної кризи кінця XVII – початку XVIII століття.....	127
Франкудатіс О. С. Естетична складова українського мовленнєвого етикету.....	128
Стойкова М. О. Основи взаємного впливу сучасної української мови та суспільства.....	129

Біла І. Ф. Міжетнічна культурна комунікація в процесі існування та розбудови України.....	131
Довгаль Є. А. Щодо проблеми функціонування молодіжного сленгу в Україні.....	132
Ободовська О. Ю. Микола Костомаров і його монографія "Мазепа"	134
Федорук Т. В. Причинно-наслідкова детермінанта висвітлення історії Голодомору в Україні 1932 – 1933 років	135
Почекай А. Ю. Політика Івана Мазепи щодо Правобережної України.....	137
Садуло В. О. Розвиток торгівлі та економіки за часів правління Івана Мазепи.....	139
Шевчук М. В. Причини переходу гетьмана Івана Мазепи на бік шведського короля Карла XII	141
Пащенко О. І. Свідок голодомору 1932 – 1933 років (на матеріалах Полтавської області).....	142
Прокоф'єва І. В. Роль гетьмана Івана Мазепи у Нарішкінському перевороті 1689 року	144
Степаненко Н. М. Участь козаків Гетьманщини в Північній війні на боці Московської держави (початковий етап 1700 – 1708 років).....	145
Куля О. Г. Голодомор 1932 – 1933 років у моєму селищі	148
Русанов В. І. Голодомор 1932 – 1933 років в Україні як соціогуманітарна проблема.....	149
Баличев М. Д. Професійна спрямованість особистості.....	151