

4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. - М.: «Альпина Паблишер», 2008 (2-е изд. - 2008). - 720 с.
5. Игнатов Е.С. Организационные системы: теория и практика управления / Е.С. Игнатов // Проблемы современной экономики. – 2011. - № 1 (37). – С. 27.
6. Хорев А.И. Факторы бизнес-среды и их экономическая оценка / А.И. Хорев, А.Н. Полозова, И.В. Гребнева : [Электронный ресурс] // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. - Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=23&page=15>
7. Вершигора Е. Е. Менеджмент: Учеб. пособие/ Е.Е. Вершигора. – М.: "ИНФРА-М", 1998. – С.35-39.
8. «The Global Competitiveness Report 2011 – 2012» [Электронный ресурс] // World Economic Forum. - Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>
9. Забелин П.В. Основы стратегического управления / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2001 - 195 с.
10. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер // Экспресс-курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
11. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ./ М.Х. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури /Общ. ред. и вст. ст. Л. И. Евенко. – М.: Дело, 1992. – 704 с.

УДК 336.71

*Курінна О.В.,  
ст. викладач кафедри фінанси підприємств,  
Академія муніципального управління, м. Київ*

## **ФАКТОРИНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*У статті розглянуто сутність факторингу та особливості його застосування. Визначені основні відмінності від традиційного банківського кредиту. Проаналізовано тенденції розвитку факторингу, а також досліджено можливості та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні.*

*В статье рассмотрена сущность факторинга и особенности его использования. Определены основные отличия от традиционного банковского кредита. Проанализированы тенденции развития факторинга, а также исследованы возможности и перспективы развития рынка факторинговых услуг в Украине.*

*In article the essence of factoring and feature of its use is considered. The main differences from the traditional bank credit are defined. Tendencies of development of factoring are analysed, and also opportunities and prospects of development of the market of factoring services in Ukraine are investigated.*

**Постановка проблеми.** Ринок факторингових послуг є відносно молодим і перебуває на стадії формування. Якщо прийняти потенціал цього ринку за рік, то Україні зараз знаходиться в першій декаді.

Нестабільність економічної ситуації в країні, постійні інфляційні процеси стримують його розвиток, в той час, як в переважній більшості країн Західної Європи та США він широко використовується, і обсяг наданих факторингових послуг постійно зростає.

В сучасних умовах господарювання факторингові операції розглядаються як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах, що дозволяє постачальнику мінімізувати або зовсім зняти з себе всі комерційні ризики та сприяє прискоренню оборотності засобів і зростанню прибутку. Саме тому для вітчизняних суб'єктів господарювання в посткризовий період актуальним є використання факторингу як інструмента управління дебіторською заборгованістю, найбільш пристосованого до сучасних процесів розвитку економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження ринку факторингових послуг здійснили такі вітчизняні вчені, як Т.П. Басюк, Т. Белялов, М.Д. Білик, І. Бланк, Н. Внукова, В. Коверда, Ю. Лисенко, О. Ляхова, Л. Матросова, О. Остапенко, Л. Руденко, А. Савченко, Ю. Скакальський, О. Ступницький, А. Ткаченко та ін.. Серед зарубіжних науковців, які займаються дослідження теорії та практики здійснення факторингових операцій, слід зазначити праці Дж. Гілберта, Є. Доллана, Б. Гвоздьова, Є Жукова, В. П'ятанової, П. Роуза. Однак проблеми та перспективи розвитку ринку факторингових послуг у посткризовий період залишаються малодослідженими.

**Мета статті:** дослідження стану ринку факторингових послуг в Україні та визначення перспектив розвитку факторингу відповідно до особливостей вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток факторингу має свою власну історію. Його започаткував ще у XVII ст. Будинок факторів, створений у Великій Британії. Фактор, який розумівся на законах і звичаях товарного ринку країни, займався пошуком надійних, платоспроможних покупців, каналів збуту товарів, а також здійснював подальшу інкасацію торгової виручки. В кінці XIX ст. факторингові операції почали розвиватись в США, однак сучасні види факторингових послуг вперше надав лише в 1947 році американський банк «The First National Bank of Boston». В середині XX століття факторинг почав розвиватись і в Європі, поступово витісняючи комерційний кредит на основі векселів. У Великобританії першу факторингову компанію було відкрито у 1960 році, у Німеччині – у 1963 році, у Франції – у 1965 році [1].

Розвиток європейських факторингових компанії пов'язують з експансією американських товаровиробників в Західну Європу на початку 60-х років минулого століття. Міжнародний характер факторингової діяльності зумовив необхідність уніфікації її регулювання. Тому 28 травня 1988 в м. Оттава на дипломатичній конференції було підписано Конвенцію УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» (*UNIDROIT Convention on*

*International Factoring*), після прийняття якої ряд країн ввели факторинг в систему свого цивільного права, адже до того часу національне законодавство багатьох держав не передбачало жодних норм, які б регулювали проведення даного виду фінансових операцій [2].

Зараз міжнародна факторингова індустрія активно розвивається: у світі існує близько 1000 факторингових компаній. Понад 66% їх обігу припадає на Європу, 22% – на США, 11% – на країни Азії [3]. В Україні факторинг з'явився відносно недавно – у 2001-2002 рр. Початківцями на вітчизняному ринку факторингових послуг були: ТАС «Комерцбанк» (нині - Swedbank), Укрсоцбанк, Укрексімбанк. В Україні послуги з факторингу надають переважно банки, хоча цією діяльністю також займаються і спеціалізовані компанії.

Відповідно до ст. 1077 Цивільного кодексу України [4] факторинг – це фінансування під відступлення права грошової вимоги: одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Згідно Конвенції УНІДРУА (ст. 116), операція вважається факторингом у тому разі, якщо вона задовольняє щонайменше дві з чотирьох умов [5]:

- наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації;
- інкасування його заборгованості;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

Механізм факторингу передбачає, що підприємство-постачальник уступає банку або факторинговій компанії права на отримання платежів від покупців за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги (рис. 1).

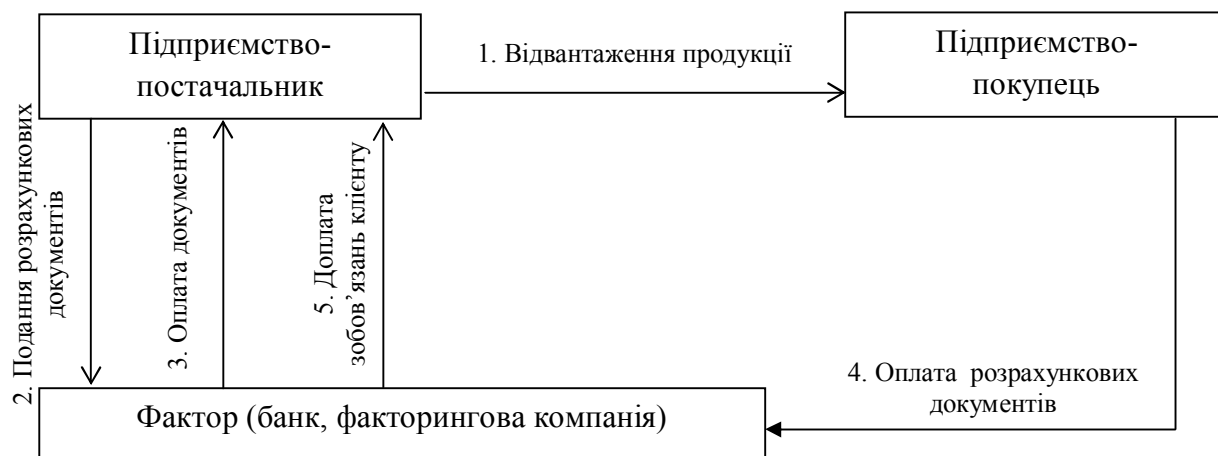


Рис. 1. Схема факторингової операції.

Типова операція факторингу відбувається у такій послідовності:

1 етап – підприємство-постачальник здійснює відвантаження товарів покупцеві на умовах відстрочки оплати;

2 етап – постачальник передає фактору розрахункові документи, які підтверджують факт відвантаження продукції, виконання робіт чи надання послуг. Основною умовою прийняття фактором документів до оплати є наявність раніше укладеного договору факторингу;

3 етап – після отримання документів про постачання товарів фактор фінансує підприємству 60-90% суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу (10-40%) фактор тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям на себе ризику непогашення боргу;

4 етап – на підставі одержання письмового повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові покупець оплачує 100% вартості за поставлений йому товар, виконані роботи, надані послуги на спеціальний рахунок фактора;

5 етап – фактор здійснює доплату частини зобов'язань клієнту, що залишається після утримання процентів за факторингових кредит та комісійної винагороди на свою користь [6].

Одним із головних призначень факторингових послуг є зменшення неплатежів, прискорення товарообігу й створення стабільної системи фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств, а це, в свою чергу, позитивно позначається на розвитку економіки країни в цілому. Сама послуга обходиться клієнтові дорожче, ніж звичайний кредит, однак у факторингу є низка переваг – наприклад, значно простіший процес одержання фінансування та відсутність обмеження по розміру фінансування, оскільки воно може збільшуватися залежно від зростання продажів. Основні відмінності традиційного банківського кредиту та факторингової операції наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторингу та банківського кредиту

Критерій порівняння	Банківський кредит	Факторинг
Наявність забезпечення	Сума кредиту завжди обмежена розміром застави, причому її ринкова вартість може вдвічі перевищувати розмір кредиту	Факторинговий кредит, як правило, не потребує забезпечення, обсяг фінансування залежить від збутових можливостей підприємства і фактично обмежений лише обсягами його продажів
Обсяги фінансування	Обсяг фінансування визначається згідно з укладеним договором	Розмір фінансування не обмежений, залежить від фінансового стану клієнта та від взаємовідносин з дебіторами
Термін фінансування	Надається на визначений термін, обумовлений в кредитному договорі	Надається на термін фактичної відстрочки оплати товарів, послуг

Наявність необхідних документів	Для отримання кредиту необхідне надання значної кількості документів	Для отримання фінансування, як правило, достатньо подання товарної накладної і рахунку-фактури
Умови отримання	За певних умов може бути наданий неліквідним підприємствам, які лише починають створювати та розвивати власну підприємницьку діяльність	Умовою отримання є виключна висока ліквідність підприємства
Додаткові послуги	При кредитуванні банк, як правило, не надає позичальнику інших послуг, окрім перерахування коштів	Існує можливість отримання клієнтом комплексу супутніх послуг: страхування ризиків, пов'язаних із несвоєчасною оплатою товарів, інкасація дебіторської заборгованості, інформаційне обслуговування, консалтингові послуги
Джерело погашення	Погашення здійснюється безпосередньо за рахунок коштів позичальника	Погашення здійснюється за рахунок коштів, що надходять від дебіторів клієнта
Термін погашення	Виплата кредиту здійснюється в термін, що визначений кредитним договором	Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором товару

Джерело: систематизовано автором на основі [6;7]

З певних позицій, в аналогічні факторингу операції можна записати кредитування під заставу дебіторської заборгованості та форфейтинг. Суттєві відмінності факторингу – це, по-перше, відсутність застави, по-друге, комплексність. Справжній факторинг завжди буде комплексом послуг, який включає:

- інформаційне обслуговування клієнта (фактор завжди надає рекомендації клієнту стосовно співробітництва з його дебіторами, вказує на сумнівні моменти в діяльності дебітора);
- юридичне супроводження факторингових операцій, роботи клієнта з його дебіторами;
- управління дебіторською заборгованістю клієнта, тобто адміністрування (те, що передбачає роботу по поверненню заборгованості від дебітора).

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування.

Основними джерелами фінансових ресурсів факторингових компаній є власні кошти та банківські позики, пропорції між якими розподілялись у 2012 році наступним чином (рис. 2).

Використання банківських кредитів в 2012 році зросло в півтора рази у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року. Фактори з достатнім власним капіталом – це, як правило, компанії, афілійовані з банками. Незалежні компанії найчастіше беруть кошти або від самих позичальників, на користь яких купуються борги, або від інвесторів-покупців заставних активів, або ж у банках. В цілому прогноз для ринку факторингових послуг на 2013 рік - досить оптимістичний, адже очікуються його поповнення новими учасниками. Ринок продовжить зростати, адже для багатьох

господарюючих суб'єктів існує не так багато альтернатив поповнення оборотних коштів.

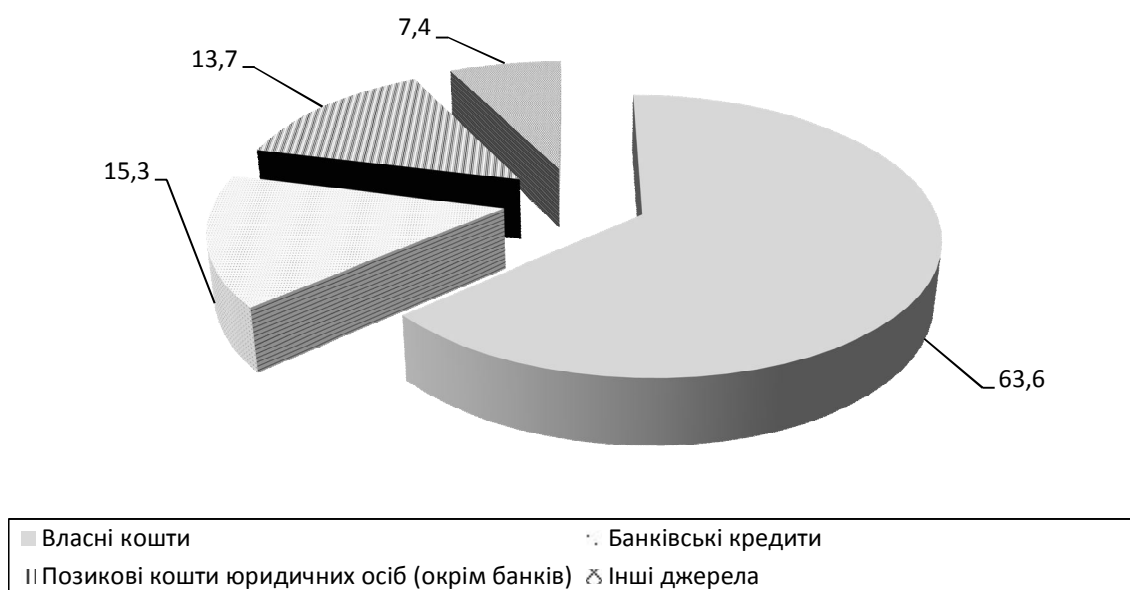


Рис. 2. Фінансування факторингових операцій, %

Джерело: складено автором на основі [8]

Фінансові компанії і банки вже сьогодні займаються удосконаленням механізму надання факторингових послуг, враховуючи сучасні тенденції зарубіжного досвіду. Викупуваючи борги за ціною, що значно нижче їх вартості, факторингові компанії заробляють на тому, що вони готові чекати, доки позичальники повернуть їм кошти. Якщо в 2012 році банки видавали кредити в середньому під 20-25% річних, то вартість ресурсів від факторингових компаній складала 27-36%. Обсяг ринку факторингових послуг в минулому році оцінюється в 12-14 млрд. грн..

За 9 місяців 2012 року в Державному реєстрі фінансових установ була розміщена інформація про 128 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. За цей час фінансові компанії уклали 14908 договорів факторингу загальним обсягом 7266,6 млн. грн.

Найбільшою популярністю ця послуга користується у підприємств нафтогазової, гірничодобувної, транспортної, аграрної, легкої та харчової промисловості. Як правило, це крупні компанії, які мають високі обсяги продаж. Як стверджують керівники компаній-факторів, в найближчі роки на ринку з'явиться ще більше гравців.

Розподіл за основними галузями обсягу наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу протягом 9 місяців 2012 року наведено на рис. 3.

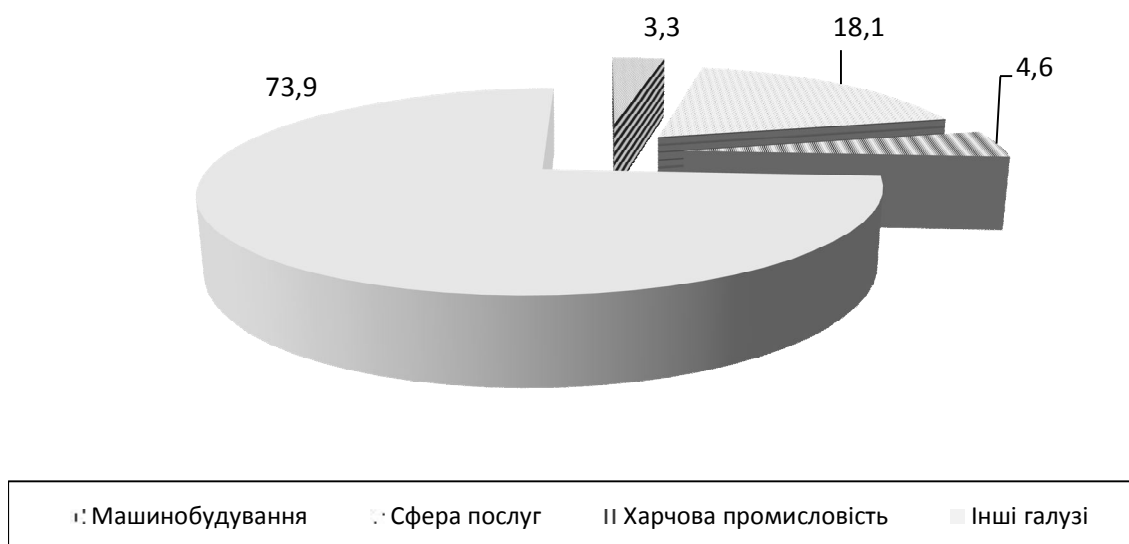


Рис. 3. Розподіл укладених договорів факторингу за основними галузями за 9 місяців 2012 року, %

Джерело: складено автором на основі [8]

Як бачимо, станом на 30.09.2012 р., серед укладених фінансовими компаніями договорів факторингу за галузями найбільшу питому вагу (73,9%) охоплюють інші галузі та сфера послуг (18%). Частка ж харчової промисловості склала 4,6%, машинобудування – 3,3%.

Тривалий час факторинг використовувався у фінансуванні внутрішньої торгівлі, але останнім часом він одержав розповсюдження як метод фінансування експорту та імпорту.

Обсяги факторингу в експортно-імпортних операціях на сьогоднішній день займають близько 100 млн. грн.. Тільки за 2012 рік ця цифра подвоїлась. Провідною факторинговою компанією, що спеціалізується на проведенні міжнародних розрахункових операцій, є компанія «Арма Факторинг», яка співпрацює з клієнтами – підприємствами харчової, легкої промисловості, АПК з Росії, Чехії, Англії, Туреччини, Китаю, Греції. Факторинг імпортних операцій вигідний тим, що фінансування можна отримати по ставках тих країн, звідки імпортується товар чи сировина. А це в межах 5-7% річних.

Переваги використання факторингу для експортера очевидні: звільнення від ризику неплатежів, завчасна реалізація портфеля боргових вимог, спрощення структури балансу, скорочення в середньому на 15-20% терміну інкасації вимог клієнтів, економія на бухгалтерських, адміністративних та інших витратах. В свою чергу імпортер одержує можливість не мати справи з переказним векселем та акредитивом [9].

Свою нішу на ринку факторингових послуг займають і банківські установи, які досить часто створюють спеціалізовану факторингову

компанію як у своїй структурі, так і за її межами. В той час, як одні банки позбавляються від боргів, інші – активно їх скуповують. Однак, крім боргів один одному, фінансисти не проти придбати і корпоративні борги. При цьому особливою популярністю користуються державні компанії, адже рано чи пізно всі борги повинні бути повернуті. Діяльність банків в цьому сегменті фінансового ринку цілком зрозуміла: їх основна функція – це активні операції, а факторинг допомагає закрити їх проблемні портфелі.

Не зважаючи на позитивну динаміку в розвитку українського факторингу, існує ціла низка проблем, притаманних даному сектору ринку фінансових послуг. Розглянемо найбільш суттєві з них.

На відміну від розвинених країн, в Україні найбільшими операторами ринку факторингу є не спеціалізовані факторингові компанії, а якраз комерційні банки. Сьогодні більш-менш значні обсяги факторингових послуг надають всього два десятки банківських установ. П'ятірку лідерів формують: Укрексімбанк, Укрсоцбанк, Swedbank, Райффайзен Банк Аваль та Credit Agricole. За оцінками експертів близько 80% обороту українського факторингу припадає саме на ці банки. Однак, слід зазначити, що відслідкувати обсяги факторингу, що пропонують банківські установи, є практично неможливим, адже обсяги цієї діяльності не оприлюднюються перед вищими державними органами, на відміну від факторингових компаній [10].

Ще один чинник, який стримує розвиток факторингу в Україні, - відсутність відповідного законодавства. Існує декілька законів, які були прийняті у різний час і які дають визначення поняття «факторинг» та встановлюють певне регулювання. До їх складу відносяться: Закон України «Про банки і банківську діяльність», Господарський та Цивільний кодекси України. Тракткування сутності факторингу, що надаються у вищезазначених нормативних документах, неузгоджені між собою, а відповідне регулювання незадовільне та суперечливе, часто навіть у межах одного законодавчого акту. Прийняття необхідних нормативних документів створило б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг, як одного з перспективних джерел фінансування діяльності тих суб'єктів господарювання, які надають перевагу класичному кредитуванню, вартість послуг якого є значно нижчою.

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є великий відсоток, котрий сьогодні закладають вітчизняні банки у свої тарифи за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку коливається в межах 14-40% від зазначеної суми. За рахунок підвищених тарифних ставок фінансові установи намагаються компенсувати можливі збитки від непогашення покупцями вартості поставлених товарів. При чому, розмір плати за



обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й через встановлення фіксованої суми.

Факторинг – це, перш за все, комплекс послуг і такий елемент, як якість обслуговування, відіграє одну із ключових ролей. Для того, щоб забезпечити належний рівень обслуговування, фактор повинен мати технології, кваліфікований персонал, спеціалізоване програмне забезпечення та достатній досвід роботи. Однак нові гравці на ринку схильні використовувати демпінгові ціни, пропонуючи більш дешеві послуги, приховуючи те, що вони фактично «проводять дослідження» на своїх клієнтах, які й не підозрюють, що на них відпрацьовуються певні технології.

Ще одним недоліком факторингу є відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операцій факторингу в бухгалтерському обліку для продавця. Адаже не існує єдиної точки зору стосовно того, до якого виду діяльності відноситься дана операція (фінансової чи операційної), і чи є отримане фінансування позиковими коштами.

Для подальшого розвитку факторингу на вітчизняному ринку необхідне прийняття заходів законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій, а також створення пільгових умов для вже діючих та новостворених фінансових компаній, що надають факторингові послуги в сфері оподаткування. Такі заходи дозволять зменшити вартість факторингових послуг і сприятимуть залученню більшої кількості клієнтів.

Для забезпечення розвитку ринку факторингу в Україні необхідно створити передумови для формування спеціалізованих факторингових компаній, котрі зможуть професійно здійснювати факторинг як комплексну операцію: фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, робота з дебіторами клієнта, що спрямована на дотримання умов договору щодо строків оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та вузької спеціалізації таких фінансових установ. У цьому контексті є плани Держфінпослуг щодо створення державної факторингової компанії для обслуговування боргів кредитних спілок.

Зниження рівня конкуренції за рахунок більш чіткої сегментації ринку може призвести до зростання концентрації кредитних ризиків факторів на окремих клієнтах, дебіторах, продуктах. Проблема високої концентрації ризиків може бути пом'якшена за рахунок кооперації факторів між собою, розвитку страхування дебіторської заборгованості і виходу в нові галузі. В 2012 році фактори досягли успіху в двох основних напрямках: мали місце прецеденти об'єднання факторингових компаній для роботи з одним клієнтом; зростає питома вага угод у відносно нових для факторингу галузях, перш за все, у сфері послуг.

Виходячи із високої ризикованості факторингової послуги, необхідно розробити загальну систему оцінки ризиків компаній та діагностики ефективності операцій факторингу фінансовими установами на основі наукового підходу.

**Висновки.** Основною перевагою факторингу для підприємства є можливість в бланковому режимі отримувати фінансування, що сприяє прискоренню обороту капіталу і збільшення доходності, тобто надходження коштів забезпечується відразу після поставки товару, не очікуючи закінчення строку відстрочки платежу. Дебіторська заборгованість підприємства за допомогою фактора перетворюється на «живі» гроші. В результаті підприємство одержує можливість фінансування обігового капіталу без забезпечення (застави). Інші джерела фінансування, як правило, мають певні обмеження, зокрема обсяги оборотів грошових коштів по рахунках, вартість ліквідних активів підприємства тощо.

Факторинг є оптимальним рішенням для підприємств малого бізнесу в Україні тоді, коли: традиційні джерела фінансування (банківський кредит і овердрафт) вже вичерпали свої можливості; компанії не мають достатнього обсягу активів для надання застави; сезонні коливання попиту спричиняють брак коштів; кошти компанії «заморожені» в дебіторській заборгованості; стрімке зростання бізнесу потребує накопичення додаткового капіталу; внаслідок високого попиту на продукцію підприємствам необхідно створювати додаткові товарні запаси.

Крім того, факторинг вигідний оптовим торговельним підприємствам, що поставляють продукцію магазинам (у мережі магазинів, супермаркетам), підприємствам-виробникам, що реалізують товари дистриб'юторам, підприємствам-постачальникам, що безпосередньо продають товари та сировину структурам роздрібної торгівлі.

Використання факторингового фінансування у вітчизняній практиці підприємств та організацій України сприятиме вирішенню питань фінансування в умовах обмеження кредитних ресурсів, покращенню платіжної дисципліни на підприємствах, покриттю кредитних, процентних, валютних ризиків, подальшій інтеграції у світову економічну спільноту.

#### **Використані джерела інформації:**

1. История развития и современная мировая практика факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part2/> .
2. Факторинг или кредит? Как сделать правильный выбор? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://korrespondent.net/business/press\\_release/1239825-factoring-ili-kredit-kak-sdelat-pravilnyj-vybor](http://korrespondent.net/business/press_release/1239825-factoring-ili-kredit-kak-sdelat-pravilnyj-vybor) .
3. Стельмах М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 327-331.

4. Цивільний кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua> .
5. Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» від 28 травня 1988 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.statlogistic.ru/.../konvencija\\_unidrua\\_o\\_mezhduna/](http://www.statlogistic.ru/.../konvencija_unidrua_o_mezhduna/)
6. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010, - 532 с.
7. Васильчишин О.Б. Факторинг як перспективний напрям розвитку банківського бізнесу / О.Б. Васильчишин, Н.Я. Гринчак // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – №2(8). – С. 162-169.
8. Офіційний сайт Державної комісії з ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua> .
9. Факторинг для бізнеса: игроков мало, риски высокие [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring\\_dlya\\_biznesa\\_igrokov\\_malo\\_risk\\_i\\_vysokie](http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_dlya_biznesa_igrokov_malo_risk_i_vysokie)
10. Ринок факторингових послуг: реальні можливості чи реальні втрати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://209.85.135.132/search?q=cache:F8AJRwyUYQ8J:www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008\\_17\\_1/38](http://209.85.135.132/search?q=cache:F8AJRwyUYQ8J:www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_1/38).

УДК 336.144.2

**Курінний В.П.,**  
**Департамент фінансів**  
**виконавчого органу Київради (КМДА)**

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ**

*У статті розглянуто проблемні питання щодо застосування програмно-цільового методу при виконанні бюджетних програм; визначено шляхи вирішення актуальних проблем у сфері бюджетування.*

*В статье рассмотрены проблемные вопросы относительно применения программно-целевого метода при исполнении бюджетных программ; определены пути решения актуальных проблем в сфере бюджетирования.*

*In article problem questions concerning application of a program and target method at execution of the budgetary programs are considered; solutions of actual problems in the budgeting sphere are defined.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави бюджетна політика є ключовим елементом в реалізації фінансово-економічної політики держави. Формування бюджетної