



Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Мукачівська міська рада
Закарпатський угорський інститут
ім. Ференца Ракоці II
Ніредьгазький Університет (Угорщина)
Державна вища техніко-економічна школа
ім. Броніслава Маркевича в Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту
в публічному адмініструванні у Братиславі (Словаччина)
Вища Школа Міжнародного Бізнесу
ISM Пряшів (Словаччина)

**Міжнародна
науково-практична конференція**

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Збірник тез доповідей



**Мукачево
21-22 березня 2017 р.**

**Ministry of Education and Science of Ukraine
Mukachevo State University
Mukachevo City Council
Ferenc Rakoczy II Transcarpathian Hungarian Institute Niredhaza University
(Hungary)
High state technical and economic school of Bronislav Markevych in Yaroslav
(Poland)
High School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava (Slovakia)
Graduate School of International Business ISM Presov
(Slovakia)**

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**FINANCIAL REGULATION OF CHANGES
IN THE ECONOMY OF UKRAINE**

COLLECTION OF ABSTRACTS

21-22 March 2017

Mukachevo

УДК 336.02
ББК 65.261-18
Ф11

ПРОГРАМНИЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ
Співголови програмного комітету:

Щербан Тетяна Дмитрівна – ректор Мукачівського державного університету, доктор психологічних наук, професор.

Гоблик Володимир Васильович – перший проректор Мукачівського державного університету, доктор економічних наук, доцент.

Федів Ростислав Євгенович – заступник міського голови, м. Мукачево.

Програмний комітет:

Пукало Р. – професор, Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща (за згодою).

Гозора В. – професор, Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі, Словаччина (за згодою).

Орос І. – ректор, Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II, кандидат педагогічних наук, доцент (за згодою).

Папп В. – проректор з науково-педагогічної роботи, Мукачівський державний університет, доктор економічних наук, професор.

Стегней М. – декан факультету економіки, управління та інженерії, Мукачівський державний університет, доктор економічних наук, професор.

Черничко Т. – завідувач кафедри фінансів, Мукачівський державний університет, доктор економічних наук, професор.

Організаційний комітет:

Нестерова С. В. – к.е.н., доц.; Лінтур І. В. – к.е.н., доц.; Гладинець Н. Ю. – к.е.н., доц.; Петричко М. М. – к.е.н., доц.; Братюк В. П. – к.е.н., доц.; Бошота Н. В. – к.е.н., Михальчинець Г. Т.; Росола У. В., Кучінка Т. В.

Науковий секретар:

Ігнатишин М. – к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет.

Фінансове регулювання зрушень у економіці України: збірник тез доповідей учасників Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, Мукачево, 21-22 березня 2017 р. – Мукачево: Мукачівський державний університет, 2017. – 448 с.

Основною метою проведення конференції є обговорення та пошук рішень актуальних проблем здійснення фінансового регулювання зрушень в економіці України, обмін дослідницьким досвідом та публікація результатів наукових досліджень. Подані матеріали містять методологічні та методичні підходи, що можуть заслуговувати на увагу широкого кола фахівців.

Організаційний комітет вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є беззаперечними. Разом з тим вважаємо можливим їхню публікацію з метою обговорення.

Редакція збірника не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, за якісний зміст і оформлення авторських рукописів (стилістичні, орфографічні помилки тощо) та залишає за собою право не розділяти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання розглянуті на конференції.

Рекомендовано до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету (протокол № 17 від 23 березня 2017 року).

UDC 336.02
LBC 65.261-18
F11

PROGRAM AND ORGANIZING COMMITTEE OF THE CONFERENCE:

Program Committee Co-Chairs:

Shcherban Tetyana Dmytrivna – Rector of Mukachevo State University, Doctor of Psychology, Professor.

Hoblyk Volodymyr Vasyl'ovych – the first Vice-rector of Mukachevo State University, Doctor of Economic Sciences, Assistant Professor.

Fediv Rostyslav Yevhenovych – Deputy Mayor of the town, Mukachevo.

Program Committee:

Pukalo R. – Professor, High state technical and economic school of Bronislav Markevych in Yaroslav, Poland (by consent).

Hozora V. – Professor, High School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, Slovakia (by consent).

Oros V. – Rector, Ferenc Rakoczy II Transcarpathian Hungarian Institute, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (by consent).

Papp V. – Vice-rector on scientific and pedagogical work, Mukachevo State University, Doctor of Economics, professor.

Stehney M. – Dean of the Faculty of Economics, Management and Engineering, Mukachevo State University, Doctor of Economics, professor.

Chernychko T. – Head of the Department of Finance, Mukachevo State University, Doctor of Economics, professor.

Organizational committee:

Nesterova S.V. – cand. of ec.sc., assoc. prof; Lintur I.V. – cand. of ec.sc., assoc. prof; Hladynets N.Y. – cand. of ec.sc., assoc. prof; Petrychko M. M. – cand. of ec.sc., assoc. prof; Bratyuk V. P. – cand. of ec.sc., assoc. prof; Boshota N.V. – senior lecturer; Myhalchynets G.T. – senior lecturer; Rosola U.V. – senior lecturer.

Scientific Secretary:

Ihnatyshyn M.V. – cand. of ec.sc., assoc. prof, Mukachevo State University.

Financial regulation of changes in the economy of Ukraine: the collection of abstracts of International Scientific Internet Conference, Mukachevo, 21-22 March 2017. – Mukachevo, Mukachevo State University, 2017. – 448 p.

The main purpose of the conference is to discuss and search for solutions of urgent problems via implementation of financial regulatory changes in Ukraine's economy, the exchange of research experience and publication of the results. Submitted materials contain methodological and methodical approaches that may attract the attention of a wide variety of experts.

Organizing committee considers it appropriate to mention that not all the statements and conclusions of some authors are unconditional. However, they consider it possible to post them for discussion.

The editorial board is not responsible for the accuracy of statistical and information data, content quality and manuscripts' design (stylistic, spelling errors, etc.), and preserves the right not to share the views of some authors on certain issues discussed at the conference.

Recommended for distribution through Internet by Academic Council of Mukachevo State University, Minutes № 17 of 23.03.2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Бартош О. М. Контролінг в управлінні банком	11
Братюк В. П. Особливості організації фінансів страхових компаній	14
Вергелюк Ю. Ю., Гацанюк В. В. Проблеми капіталізації банківського сектора України	16
Гасій О. В. Проблеми розвитку банківської системи України	19
Гладинець Н. Ю. Прогнозування розвитку банківської системи України	21
Горбунова Г. С. Впровадження єдиного соціального внеску та його зміни в Україні	25
Гургула Т. В. Фінансове забезпечення спроможності територіальних громад: проблеми та шляхи їх вирішення	28
Данік Н. В. Концептуальні основи стратегії управління банківськими ризиками	31
Запорожець С. В. Класифікація моделей іпотечного кредитування	34
Ігнатишин М. В. Механізм управління та контролю за формуванням ресурсної бази комерційного банку	37
Ігнатишин М. В., Ладжун О. О. Принципи організації безготівкових розрахунків	39
Кміть В. М., Волощук О. Г. Особливості вітчизняної системи адміністрування непрямих податків	41
Котковський В. С., Костюченко Н. С. Ко-бренд карта отр tickets travel card як банківська інновація	45
Котковський В. С., Полховська Я. О. Особливості формування ресурсного потенціалу банків в умовах ринкової економіки	47
Мацелюх Ю. В. Науково-методичні підходи в дослідженні інституційної структури кредитного ринку	50
Мєсєчко І.М. Важелі регулювання процесу транснаціоналізації банківської системи України	54
Михальчинець Г. Т., Михальчинець Н. О. Формування необхідної інформованості споживачів фінансових послуг	57
Москвічова О.С. Особливості формування системи іпотечного кредитування суб'єктів господарювання	59
Надієвець Л. М. Механізм аграрних розписок як альтернативна форма кредитування виробників сільськогосподарської продукції	63
Неізвестна О. В., Українець Н. С. Страховий ринок України: проблеми та перспективи розвитку	66
Николяк Л. А., Онищук А. А. Сучасний стан фінансової безпеки України та напрями її зміцнення в умовах глобалізації	69
Нікитенко Д. В. Роль банківської системи у розвитку інвестиційного потенціалу	72
Росола У. В., Хланта О. Сучасний стан депозитного ринку України	75
Рудь І. Ю., Єдина Ю. Г. Механізми кредитування міжнародного валютного фонду	77
Рудь І. Ю., Міхневич В. О. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні	80
Савич А. М., Остапчук І. І. Страхування ризиків фінансово-кредитних установ	83
Сапич Н. М. Аналіз тенденцій валютного курсу гривні	86
Сус Л. В. Особливості вибору інструментів монетарної політики НБУ	89
Федина В. В. Вплив урядової політики на вибір напрямку розвитку пенсійної системи України	93
Хуторна М. Е. Теоретичні засади забезпечення фінансової стабільності кредитних установ	96
Шило Ж. С. Напрями реформування банківської системи в Україні	99
Фалюта А. В., Юрків О. Я. Еволюція системи управління ліквідністю банків під впливом Базеля III	102

СЕКЦІЯ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Аль-Шаргі Фахд. Аналіз використання інструментів маркетингової діяльності підприємства	105
Андрошук М. С., Дейнега І. О., Куцевич Н. Д. Особливості реалізації маркетингової концепції на ринку освітніх послуг	108
Балахонова О. В. Обґрунтування правил маркетингового дослідження ринку промислової продукції	111
Бондаренко О. В. Розробка моделі управління пріоритетністю споживчих інтересів	113
Волошин В. С., Левчишин В. О., Самборський І. О. Практика використання маркетингових комунікацій у діяльності освітніх організацій	116
Гайдук І. С. Ризики в діяльності недержавних пенсійних фондів України	119
Гадецька З. М., Мацола А. В. Сутність інформаційної технології DATA MINING	122
Гринів Н. Т., Наконечна Т. В. Інформатизація логістичної діяльності підприємства	124
Деміденко В. В. Формування базових принципів освітньої політики в Україні	127
Живко З. Б., Іванець В. С., Вольних А. І. Основні фактори управління підприємством через призму збуту	130
Захарченко А. І. Стратегічні напрямки розвитку українського машинобудування	134
Захарченко В. І., Дашенко С. В. Обґрунтування методики маркетингового дослідження ринку промислової продукції	137
Курбацька Н. В. Оцінка перспектив розвитку хмелярства в Україні	140
Кучінка Т. В. Порівняльний аналіз методик розрахунку рівня кризових процесів України	143
Лановська Г. І., Масюра К. О. Сучасні підходи до управління підприємством при реалізації антикризової стратегії	145
Лизанець А. Г., Сова М. С. Поняття та складові системи управління ресурсозбереженням на підприємстві	147
Ліба Н. С. Аналіз початкових передумов та оцінювання поточного стану промислового комплексу регіону	150
Максименко Д. В. Формування проектної команди	153
Маргіта Н. О. Управління витратами виробництва в умовах сучасної концепції менеджменту	155
Микуланинець С. І. Фінансове забезпечення розвитку туристичної галузі регіону	158
Миськовець Н. П. Модель діяльності фао та її імплементація в Україні	161
Мілаш І. В. Проблеми функціонування і розвитку вітчизняних підприємств торгівлі в контексті формування системи адаптивного управління витратами	164
Мороз М. Ю., Мороз Д. Р. Проектний менеджмент та особливості його впровадження в практику управління сучасними організаціями	166
Осідач О. П. Форми ризикового фінансування новостворених високотехнологічних підприємств	169
Палагута С. С. Внутрішні підсистеми інформаційного забезпечення управлінської діяльності підприємств і організацій	172
Пільгуй С. С. Банківські кризи: проблеми вибору критеріїв класифікації	174
Пугачевська К. Й. Особливості залучення громадськості до формування регіональних пріоритетів	176
Рега М. Г., Шпеник Д. А. Інвестиційний маркетинг як дієвий механізм в кризовій економічній ситуації	178
Реслер М. В., Пожарська М. Управлінські інновації в системі підприємства	181
Стойка В. О., Стойка С. О., Баланова Т. В. Вплив альтернативних джерел енергії на формування фінансів суб'єктів господарювання	183
Трушкіна Н. В. Аналіз показників збутової діяльності вугледобувних підприємств України	186

Федотова Т. А., Макарова А. О. Вплив мотивації на продуктивність праці персоналу	190
Футало Ю. Р. Індикатори оцінювання впливу інтеграційних процесів на національну економіку	191
Хаустова К. М. Бенчмаркінг як інструмент формування стратегічного потенціалу підприємств	194
Черничко Т. В., Піскор Н. М. Роль кадрового менеджменту в умовах кризової економіки	197
Ши Яцзюнь. Финансово-экономические аспекты организации преподавания китайского языка в высших учебных заведениях Украины	201
Шмагельська М.О. Особливості функціонування міжнародного бізнесу під впливом мережевої економіки як форми економічної діяльності	204
Ющик Л. В. Особливості формування інноваційної політики розвитку регіонів в світлі теорій регіональної економіки	207

СЕКЦІЯ 3. СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Авраменко О. І., Лисич В. В. Світовий досвід податкового регулювання підакцизних товарів	210
Бошота Н. В., Далекорей Т. М. Напрямки гармонізації податку на додану вартість в умовах інтеграції до ЄС	212
Бошота Н. В., Кричфалуші Т. І. Міжнародна та вітчизняна практика оподаткування податком на прибуток	216
Малець С. С. Удосконалення податкової політики України на прикладі зарубіжних країн	219
Мінкович В. Т. Щодо питання про податкову культуру громадян України	221
Неботов П. Г. Експортний контроль як елемент нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	224
Петричко М. М. Стратегічні орієнтири проведення податкової політики в Україні в умовах європейської інтеграції	227
Слінчук Н. В. Міжнародний досвід у реалізації стратегічних орієнтирів реформування прибуткового оподаткування в Україні	230
Сторожук О. В., Холявко К. О. Застосування європейських підходів щодо непрямого оподаткування в Україні	232
Томчук А. М. До питання про сутність поняття «капітал підприємства»	235
Хрипушина Т. О., Белосвет О. В. Методи управління податковим боргом	238
Чукурна О. П. Аналіз досвіду податкового регулювання в Європейському Союзі	241

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бочко О. Ю. Система дотацій для агровиробників: переваги і недоліки	245
Василиха Н. В., Індус К. П. Фінансові підходи до оцінки ефективності туристичного підприємства	247
Гоблик В. В., Щербан Т. Д., Добош С. Ю. Основні методи аналізу фінансового стану туристично-рекреаційних підприємств	248
Ігнатишин М. В., Красновська О. Ю. Податок на додану вартість та способи його мінімізації	251
Ковтуненко К. В. Обґрунтування формування комплексної програми підтримки бізнесу в Україні	253
Корнева Н. О. Економічна сутність функціонування механізму забезпечення платоспроможності підприємства	256
Мазуренко О. В. Фінансування відтворювального процесу галузі тваринництва	259
Метіль Т. К. Закордонний досвід формування новітньої регіональної економічної політики	261
Росола У. В. Управління якістю банківських послуг	264
Сарасва І. М., Носова Н. І. Стан розвитку кредитно-фінансової інфраструктури	266

підприємництва в Україні	
Сорока Л. М. Інституціональні аспекти сучасного розвитку підприємництва в умовах кризи	269
Товт Т. Й. Необхідність інвестування інноваційного розвитку суб'єктів господарювання	272
Шепетюк Л. В. Окремі аспекти фінансового регулювання діяльності малих підприємств (Тернопільська область)	275
Щурик М. В. Нові засади фінансування, збереження, поліпшення та охорони земельних ресурсів аграрного сектора в Україні	278

СЕКЦІЯ 5. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Даньків Й. Я. Остап'юк М. Я. Основні періоди історії обліку	282
Засадний Б. А. Алгоритм формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень	285
Зозуляк М. М., Турок К. М. Організаційні аспекти бухгалтерського обліку процесу постачання на підприємстві	288
Корчагіна В. Г. Облікова політика відповідно до мсфз: структура та особливості	291
Ліба Н. С., Перевузнник Т. М. Бюджетування у системі управлінського обліку на підприємствах ресторанного бізнесу	294
Ліба Н. С., Шулевка О. Ю. Періодизація розвитку бухгалтерського обліку	298
Лютова Г. М. Нефінансові активи як об'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі	301
Максименко Д. В., Мотриниць К. Бюджетування як інформаційно-аналітична підтримка процесу управління	305
Нестерова С. В. Проблема відображення валового прибутку у фінансовій звітності	307
Солоненко Л. В. Стан бухгалтерського обліку України в сучасних умовах	310

СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Братюк В. П., Панющик І. І. Соціальне страхування в Україні та напрями його реформування в сучасних умовах	313
Гудзовата О. О. Інструменти державної політики функціонування грошово-кредитної сфери та зміцнення фінансової безпеки	316
Єршова Г. В. Державна інноваційна політика України: стан та проблеми	319
Жаліло Я. А. Щодо ролі НБУ у формуванні засад «економіки зростання» у середньо- та довгостроковій перспективі	322
Желюк Т. Л., Бречко О. В. Програмні механізми фінансування розвитку гуманітарного потенціалу національної економіки	325
Карпишин Ю. А. Особливості інструментарію організаційного методу державного регулювання діяльності агрохолдингів	328
Каштелян А. П. Необхідність бюджетного регулювання в сучасних умовах господарювання	332
Лендел М. М. Аналіз грошових потоків – передумова управлінських рішень фінансового характеру	334
Паулик А. Я. Особливості фінансового забезпечення регіонального розвитку	337
Першко Л. О., Першко О. О. Фіскальна політика в Україні: проблемні аспекти	339
Пугачевська К. С. Фінансово-кредитні важелі селективного імпортозаміщення	342
Смєсова В. Л. Фінансові інтереси суб'єктів національної економіки на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки	344
Супруненко С. А. Формування та реалізація податкового потенціалу регіону на основі	346

гармонізації інтересів економічних суб'єктів	
Федотова Т. А., Казеян Н. К. Безробіття як «економічний айсберг»: причини появи явища та його регулювання	349
Черничко Т. В., Черничко С. Ф. Участь банківської системи України в стабілізації кредитних відносин	352
Шлафман Н. Л., Зубрицька М. І. Вплив податкової політики на формування бюджету України	355

СЕКЦІЯ 7. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Вергелюк Ю. Ю., Рахманова Г. С. Інвестиційний клімат У країни: проблеми та шляхи покращення	359
Карпенко А. В. Фінансування комерціалізації інновацій в Україні	363
Кирилюк І. М., Чвортко Л. А. Проблеми та перспективи залучення інвестицій в туристичну сферу	366
Кондрацька Н. М. Трансакційні витрати фінансового ринку: види та напрями мінімізації	369
Lendiel O. M. The main directions of tax stimulation in the sphere of investment activity in Ukraine	372
Павленко О. П. Формування та оптимізація інвестиційних ресурсів аграрних підприємств як складової інвестиційного клімату	374
Росола У. В., Сметана В. Здійснення інвестиційної політики в умовах кризових явищ	377
Руденко В. В., Плахотнюк Р. А. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх розв'язання	380
Спринчук Н. А., Воронецька І. С., Задорожна І. С., Бабич-Побережна А. А., Стимулювання інвестицій у товарне кормовиробництво	383
Стегней М. І., Архангельська А.-М. І. Вдосконалення системи інвестиційного забезпечення екологічної політики	386
Феєр О.В. Інвестиційна активність підприємства як результат формування сприятливого інвестиційного середовища	389

СЕКЦІЯ 8. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТІВ ВСІХ РІВНІВ

Богма О. С. Державне регулювання процесу забезпечення бюджетної безпеки країни	391
Гладинець Н. Ю., Хланта С. П. Особливості управління кредитним ризиком банку	393
Коваленко Ю. М. Процес фінансового інвестування: теоретичний аспект	396
Кожаліна Н. П. Зміцнення місцевих бюджетів в умовах підвищення економічної безпеки держави	398
Корень Н. В. Бюджетна безпека держави в умовах суспільних зрушень	401
Котик О. В., Лисачок А. В. Місцеве самоврядування і державна влада: проблеми взаємовідносин розмежування повноважень	404
Купира М. І. Теоретичні аспекти децентралізації фінансових відносин	407
Лінтур І. В., Бора Н. Ю. Оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету як індикатор ефективності реформування бюджетної системи	409
Пасічник Ю. В. Особливості затвердження державного бюджету України	412
Пиваварчук Л. В. Трансформація системи бюджетного фінансування інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави	414
Руденко В. В., Кузьміна Н. П. Роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні доходів місцевих бюджетів в Україні	417

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І БЕЗПЕКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Арзамасова О. В. Диверсифікація джерел фінансування розвитку кадрового потенціалу	421
--	-----

держави

Гладинець Н. Ю., Шкелебей В. Капіталізація комерційних банків як основа стабільності та безпеки функціонування банківської системи	424
Гладких Д. М. Фінансові та соціальні наслідки оздоровлення банківської системи України	427
Григорук П. М., Хрущ Н. А. Методологічні принципи моделювання системи забезпечення фінансово-економічної безпеки	430
Мельник Л. В., Полінчук О. П. Основні напрямки вдосконалення нормативної бази і правова основа у сфері поводження з твердими побутовими відходами в Україні	433
Михальчинець Г. Т. Шляхи підвищення конкурентоспроможності регіональних банків	437
Петрук І. П. Організаційно-інституційна архітектура антикризового управління	439
Слатвінський М. А. Банківська система як чинник формування інвестиційної безпеки бізнес-середовища	442
Ткачук О. В., Заюков І. В. Посилення ролі капіталу «здоров'я» в аспекті формування соціально-орієнтованого бізнес-середовища	445

Секція 1

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 336.71

БАРТОШ О. М.,

старший викладач кафедри фінансів та банківської справи,
Черкаський навчально-науковий ДВНЗ Університет банківської справи

КОНТРОЛІНГ В УПРАВЛІННІ БАНКОМ

Банки працюють в середовищі що постійно змінюється. Змінюються як політичні, економічні, юридичні умови, технічні новації так і змінюється ринок. У 2014 Україна зіштовхнулася з найтяжчою банківською кризою, яка стала найскладнішою в історії вітчизняної банківської системи та системи державного управління. Дана криза призвела до масової ліквідації банків та націоналізації найбільшого в країні Приватбанку. Тому банківська діяльність вимагає такої системи управління, яка дозволила б здійснювати ціле направлену роботу на всіх рівнях роботи та прийняття рішень. На сьогодні, якщо банки хочуть визначити свої можливості на ринку, а також свої «вузькі місця», та здійснювати управління що орієнтується на рентабельність впроваджують контролінг.

Контролінг у банку – це сервісно-економічна підтримка банківського менеджменту, під якою слід розуміти інформаційне, консультаційне, методичне, комунікаційне, координаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в економічній сфері з урахуванням нових досягнень науки та передової практики [1, с. 22].

Зарубіжна та вітчизняна наукова думка з питань контролінгу, в основному, розглядає його як процес організації планування, аналізу та контролю за діяльністю суб'єктів господарювання. Контролінг спрямований на координацію і контроль всіх видів діяльності банку з метою успішного досягнення стратегічних цілей. Контролінг охоплює створення, обробку, перевірку і подання системної управлінської звітності. Він дозволяє заздалегідь змодельовати розвиток банківської діяльності з урахуванням різних проблем та впливу різних факторів на статті бюджету. Контролінг забезпечує адаптацію банківських інновацій, нових фінансових інструментів і інноваційних банківських продуктів інформаційним вимогам посадових осіб що приймають рішення.

Контролінг дозволяє вирішити такі проблеми в контексті загального управління:

- що повинно повідомлятися (якого роду економічні показники, відібрані за спеціальною методикою);
- методи повідомлення (канали, засоби);
- хто збирає інформацію (служби, особи);
- кому вона передається (відділи управління, менеджери);
- в який термін інформація збирається, обробляється і передається;
- для чого подається інформація (ознайомлення, інформування, прийняття рішень) [2, с. 18].

Отже, контролінг забезпечує ліквідацію «вузьких місць» та орієнтує банк на отримання результату. Основні зусилля банки направляють на орієнтацію на ринок і наближення до клієнта, та на відновлення його довіри до банку, що призводять до зміщення завдань на підрозділи (філіали, відділення). Тому для підтримки гармонійного розвитку банків, стабільного, довготривалого та успішного їх функціонування на ринку виникає необхідність забезпечення такого управління, що передбачає запровадження сучасних технологій управління ризиками, здійснення реінжинірингу бізнес-процесів банку, управління якістю банківського обслуговування відповідно до міжнародних стандартів та впровадження інновацій у сфері управління. Відповідно до зміни зовнішнього та внутрішнього середовища основні концепції управління теж зазнають змін. Сучасні концепції управління систематизовані за критерієм функціональності (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація сучасних концепцій управління [3]

№	Загальні концепції	Прикладні концепції	Визначні ознаки
1	Загальні концепції управління	Концепція маркетингу взаємодії Концепція альтернативних витрат Концепція реінжинірингу	Індивідуалізація відносин із клієнтом, визначення альтернативних напрямів діяльності, створення нових технологій та інновацій
2	Концепції управління виробництвом	Total Quality Management (TQM, «Загальне управління якістю») Just-in-Time Production (JIT, «Точно в строк») Lean production («Заощадливе виробництво») Бенчмаркінг	Якість за всіма функціями та напрямками діяльності, системний аудит
3	Концепції управління персоналом	Концепція управління людиною (гуманістична концепція)	Забезпечення умов самореалізації, відсутність вимог до якості роботи співробітників
4	Концепції фінансового управління	Cash Flow Concept (Концепція грошового потоку) Risk Return Concept (Концепція компромісу між ризиком і прибутковістю)	Облік та аналіз грошових потоків у часі, основним критерієм планування виступає оптимізований показник «дохід / ризик»
5	Концепція інформаційного управління	Materials requirements planning (MRP, «Планування матеріальних ресурсів») Manufacturing resource planning (MRP II, «Планування виробничих ресурсів») Enterprise resource planning (ERP, «Планування ресурсів підприємств») Customer Synchronized Resource Planning (CSRP, «Планування ресурсів підприємств, синхронізоване із клієнтом»)	Стратегічне та оперативне планування потреби в ресурсах, можливість коригування за допомогою OLAP-технологій

Контролінг забезпечує ситуацію, коли внутрішня та зовнішня інформація, що необхідна для успішного управління діяльністю свого банку була зібрана, проаналізована за змістом і своєчасно направлена особам, що приймають відповідні рішення.

Тому, основними завданнями контролінгу в банках є:

1) побудова і підтримка інфраструктури, орієнтованої на управління банком шляхом управління прибутковістю, а за умов ризику контролінг має оцінювати не лише ефект від кожного можливого варіанта, але і вірогідність отримання цього ефекту, тому має використовувати апарат теорії ймовірності й математичної статистики;

2) здобуття конкурентної переваги банку шляхом реалізації специфічних банківських функцій контролінгу з тим, щоб шляхом послідовного покрокового виконання етапів аналізу, планування, обліку та контролю гарантувати замкнутість циклу контролінгу;

3) виконання окремих функцій банківського менеджменту. У контролінгу немає повноважень прийняття рішень, але він інформаційно підтримує окремі сфери менеджменту. Контролінг має творчий характер, система інформації, що надається ним, а також самі критерії прийняття таких рішень орієнтуються на специфіку конкретної ситуації.

Отже, банки виконують соціально-економічні функції, специфіка та технологія надання банківських послуг, жорсткість державного регулювання банківської діяльності визначають особливості їхнього функціонування. На сьогодні держава потребує негайних змін у банківській сфері беручи до уваги те, що банки втратили довіру своїх клієнтів і, як наслідок, обсяг операцій в банках зменшився. Тому, активізація управління банками на основі контролінгу допоможе змінити ситуацію. Важливою ціллю контролінгу є завчасно готувати інформацію, щоб своєчасно можна було здійснити заходи з управління щодо виправлення помилок чи збільшення обсягів тих чи інших операцій. Контролінг в банку є інтегрованим плануванням, управлінням і контролем за прибутковістю, рентабельністю, ліквідністю, ризиковістю, а також за зростанням конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Шульга Н. П. Банківський контролінг: підручник / Н. П. Шульга. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 438 с.
2. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. Примостка О. О. Контролінг як інноваційна концепція управління банком / О. О. Примостка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ecj.oa.edu.ua/articles/2016/n29/24.pdf.

УДК: 338

БРАТЮК В. П.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Ефективність розвитку страхової компанії значною мірою визначається забезпеченням її діяльності достатнім обсягом фінансових ресурсів, досягненням оптимальної структури капіталу та активів. Забезпечення функціонування страхової компанії необхідними фінансовими ресурсами здійснюється у процесі її фінансової діяльності. Серед найбільш вагомих фінансових ресурсів, якими володіє страхова компанія є її власний капітал, ефективне управління яким є запорукою її фінансової стійкості, надійності. В той же час з огляду на специфіку страхової діяльності важливим джерелом фінансових ресурсів страхових компаній є страхові резерви, які формуються із отриманих страхових премій (платежів). Ефективне поєднання власного капіталу та страхових резервів для фінансування діяльності страхової компанії є запорукою її стабільного розвитку.

Вагомий внесок у вирішення окремих аспектів фінансовою діяльністю страхової компанії та її ефективного розвитку мають роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема О. О. Гаманкової [1], Н. Г. Нагайчука [2, 3], О. О. Орхіменко [4], О. В. Хавтура [5] та ін.

Фінанси страхових організацій – це економічні відносини у грошовій формі, які виникають в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів страховика для забезпечення його статутної діяльності, власного розвитку та інтересів засновників, що, в свою чергу, регулюються державою. Під фінансовими ресурсами розуміють грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства. Якщо посилатися на баланс підприємства, то можна говорити, що фінансові ресурси – це пасиви, втілені у фінансових активах, тобто не що інше, як капітал у грошовій формі.

Капітал забезпечує функціонування страховика і поділяється за джерелами формування на власний і залучений. Специфіка страхової діяльності визначає склад і структуру капіталу СК, який, в основному, виступає у грошовій формі.

Джерелами формування капіталу страхових організацій є:

1. Власний капітал: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал; вилучений капітал.
2. Залучений капітал: страхові резерви; цільове фінансування.
3. Позиковий капітал: довгострокові і короткострокові кредити банку; кредиторська

заборгованість; доходи майбутніх періодів.

Під організацією фінансів страховика слід розуміти організацію управління грошовими перерозподільними відносинами між страховою компанією та її контрагентами; організацію та управління рухом грошових коштів страховика та його капіталу в чинному правовому середовищі з метою забезпечення фінансової стійкості страховика і максимізації його прибутку або збільшення вартості компанії [1].

Фінанси будь-якого суб'єкта господарювання базуються на певних організаційних принципах, притаманних конкретній організаційно-правовій формі функціонування, галузі економіки та виду діяльності [2]. Принципи організації фінансів страхових компаній представлені на рис. 1.



Рис. 1. Принципи організації фінансів страхової компанії

Матеріальним втіленням фінансових відносин на рівні суб'єктів господарювання є фінансові ресурси. Фінансові ресурси страхової організації – це грошові доходи і надходження страхової компанії, що знаходяться в розпорядженні останньої для здійснення операцій прямого страхування і перестрахування з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших витрат, які забезпечують процес страхування, економічного стимулювання співробітників, витрат, спрямованих на удосконалення, підвищення якості наданих страхових послуг [6].

Отже, можна визначити, що в Україні визначення «фінансової діяльності» є досить суворим та стосується, в основному, зміни пасивів підприємства. Ряд науковців підходить до визначення даної категорії у широкому розумінні і розуміє фінансову діяльність як процес фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто має певну спрямованість на його активи, а тому охоплює і операційну і інвестиційну діяльність підприємства одночасно .

У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням.

Список використаних джерел

1. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. – КНЕУ, 2007. – 328 с.
2. Нагайчук Н. Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій» / Н. Г. Нагайчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №11. – С. 32-35.
3. Нагайчук Н. Г. Управління капіталом страхової компанії / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С.106-116.
4. Охріменко О. О. Страховий захист: маркетинг, менеджмент, економіка безпеки (туристське підприємництво): Навчальний посібник / О. О. Охріменко. – К.: Міжнародна агенція «VeeZone», 2005. – 416 с.
5. Хавтур О. В. Оптимізація структури капіталу страхових компаній / О. В. Хавтур // Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні. – Тернопіль: Екон. думка, 2001. – С. 59-63.
6. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К., 2005. – 196 с.

УДК 336.71.078.3

ВЕРГЕЛЮК Ю. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків,
ГАЦАНЮК В. В.,
студент,
Університет державної фіскальної служби України

ПРОБЛЕМИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Важливим фактором сталого економічного розвитку країни є ефективна діяльність банківської системи. На даний час банки залишаються чи не найуразливішим для криз компонентом фінансової системи, незважаючи на розвиток фінансових інновацій, покликаних зменшувати фінансові ризики та наявність небанківських джерел фінансування, банківський сектор, валютний та фондовий ринок є тісно взаємопов'язаними завдяки фінансовим інноваціям, які зумовлюють виникнення комплексних фінансових продуктів. Тому кризові явища в банківському секторі одразу ж позначаються й на інших сегментах

фінансової системи. Сьогодні ситуація в банківському секторі України є нестабільною, тому пошук шляхів її стабілізації залишається актуальним.

Дослідженню проблем капіталізації банківської системи України присвячені праці багатьох вчених. Різні аспекти даної проблеми знайшли своє відображення в наукових працях М. Колісника, О. Колодізева, Ю. Колобова, Г. Панасенко.

Банківський сектор – це важлива складова національної економіки будь-якої країни, а для України – особливо. Особливостями банківського сектору України є: охоплення специфічної діяльності, яка пов'язана з грошово-кредитною сферою та дотримання вимог «банківської таємниці», динамічність поведінки банківських установ, здатність до саморегулювання і саморозвитку, складність системи взаємозв'язків, активне впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій при обслуговуванні клієнтів, а також постійний пошук нових ідей для забезпечення інноваційного розвитку [1].

Капіталізація банківського сектору України все більшою мірою перетворюється на інструмент забезпечення конкурентоспроможності міжнародної банківської діяльності, вирішення завдань стійкого розвитку національної економіки. Головними цілями капіталізації банків є підтримка стабільності банківської системи, конкурентного середовища серед банків та захист інтересів вкладників і кредиторів.

Аналіз поточної ситуації щодо основних показників діяльності банків України свідчить про те, що за результатами 2016 року обсяг власного капіталу банківського сектору України збільшився на 30, 8 млрд. грн. порівняно з 2015 роком та склав 134,51 млрд. грн. Причинами цього є: збільшення обігових коштів юридичної особи, вступ нових учасників, одержання контролю над товариством через зміну структури капіталу (співвідношення часток між учасниками), необхідність виконання спеціальних вимог до капіталу та економічних нормативів, злиття та приєднання інших юридичних осіб та оптимізація оподаткування [2].

Незважаючи на позитивні тенденції у динаміці власного капіталу банків України, проблема їх недостатньої капіталізації актуальна з перших етапів функціонування вітчизняної банківської системи. Враховуючи, що власний капітал банківської системи України становить 12-13% від валового внутрішнього продукту. Для порівняння – у країнах з перехідною економікою цей показник перевищує 40%, у розвинених – 80% і більше. Недостатній рівень капіталізації українських банків є однією з причин їхньої низької конкурентоспроможності на світовому ринку [3].

Однією з найбільших проблем банківського сектору України є неможливість оцінки капіталізації банківських установ через ринкову вартість їх цінних паперів, адже в Україні практично відсутній повноцінний фондовий ринок. До того ж українські банки майже не

використовують такий спосіб нарощення капіталізації, як первинне публічне розміщення акцій.

Нестійкий характер розвитку економіки, що пов'язаний із високим ризиком втрати банківських доходів, а також інфляція, яка, збільшуючи номінальну вартість активів і пасивів банку, водночас зменшує реальну вартість його капіталу, об'єктивно зумовлюють потребу реалізації заходів із збільшення рівня капіталізації.

Говорячи про рівень капіталізації, слід зазначити, що вітчизняна банківська система не має значних внутрішніх джерел її підвищення. Адже за останні два роки, зростання активів банківської системи не супроводжувалося адекватним зростанням прибутку банків, незважаючи на високі процентні ставки за кредитами [4].

Проблеми капіталізації банківського сектора викликають наслідки, що тягнуть за собою великі макроекономічні витрати до числа яких входить неефективне розміщення вкладів, висока вартість фінансового розподілу, високий рівень процентної ставки і позичкової маржі, втручання у розвиток і роботу міжбанківських та інших фінансових ринків, нечітке та нестабільне здійснення грошово-кредитної політики та посилення практики використання іноземних валют. Врешті решт ці проблем обумовлюють втрату економічної ефективності, зниження реального росту та добробуту

Для того, щоб вирішити проблеми щодо підвищення рівня капіталізації банківського сектора України, необхідно: поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками, стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків [5].

Також необхідно посилити контроль зі сторони Національного банку України за нормативами капіталу, ввести санкції за порушення чинного законодавства, активізувати та удосконалити механізм злиття та поглинання банків, підвищити рівень ділової репутації банків, збільшити кількість альтернативних джерел капіталізації та налагодити зв'язки з громадськістю.

Отже, можна зробити висновок про те, що діяльність банківського сектора України, рівень його інвестиційної активності, рентабельності та капіталізації залишається низьким. До того ж рівень капіталізації постійно знижується, що загрожує стабільності банківської системи і не відповідає потребам економічного зростання. Саме тому, важливого значення та особливої актуальності набуває проблема залучення іноземного капіталу для забезпечення та

підтримки на належному рівні фінансової стійкості вітчизняних комерційних банків в умовах ринкових перетворень.

Список використаних джерел

1. Лобозинська С. Економічний аналіз розвитку банківської системи України в роки незалежності / С. Лобозинська // Світ фінансів. – Тернопіль, 2013. – № 1(34). – С. 37-42.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – www.bank.gov.ua.
3. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2015. – №7. – С.11-17.
4. Стойка В. С. Проблеми капіталізації комерційних банків України в сучасних умовах / В. С. Стойка // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – №2. – С. 99-102.
5. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення [Текст]: [монографія] / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.

УДК: 336.71

ГАСІЙ О. В.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів та банківської справи,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Враховуючи негативний вплив макроекономічного середовища на розвиток банківської діяльності в Україні необхідно акцентувати увагу на важливості виведення з кризового стану вітчизняної банківської системи. Це потребує постійного моніторингу проблем її функціонування, що набувають стрімкого розвитку в сучасних умовах.

У Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року констатовано факт [1], що банкоцентрична модель вітчизняного фінансового сектору потерпає від нерозвиненості інших його сегментів, що негативно відбивається на всіх секторах економіки. Особливо це посилюється в умовах військового конфлікту на сході, зниження довіри споживачів фінансових послуг до банків, скорочення економічної активності. Ці події призвели до погіршення якості кредитних портфелів банківської системи та додаткового збільшення капіталу в банки для створення значних резервів під активні операції. Тому проблеми розвитку банківської системи потрібно аналізувати, враховуючи ознаки системних проблем у фінансовому секторі України, а саме:

- негативний стан економіки, низький рейтинг соціально-економічного розвитку держави, що негативно характеризує її інвестиційний клімат;
- різке зростання частки проблемних активів на балансах банків;
- суттєвий вплив депозитів із банківського сектору;
- жорсткі адміністративні заходи (у т. ч. щодо зняття депозитів, валютно-обмінних операцій), що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою;
 - висока доларизація кредитів та депозитів;
 - незбалансована база активів і пасивів банків;
 - віднесення до категорії неплатоспроможних системно важливого банку;
 - недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків унаслідок погіршення якості кредитів й інших активів і доформування резервів за активними операціями з початку 2014 року;
- масовий вихід із України великих європейських гравців фінансового сектору – після кризи 2008 – 2009 років близько 10 європейських банків продали свої дочірні банки в Україні або припинили ведення роздрібного бізнесу;
- відсутність первинних публічних розміщень акцій українських компаній на місцевих і закордонних біржах протягом 2013-2016 років;
- зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах (крім державних облігацій);
- низька та незмінна протягом 2008-2016 років частка страхових компаній у структурі фінансового сектору та низький рівень активів системи пенсійного забезпечення.

Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним із низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового сектору стримують наявність таких чинників: існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для сектору; недостатній рівень або повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (у т. ч. позичальників) і кредиторів; низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю банків; дія жорстких адміністративних заходів; велика частка кредитів, виданих пов'язаним особам, на балансі банків; операційна залежність державних банків; висока концентрація активів системно важливих банків; відсутність належної інфраструктури ринку капіталу, у т. ч. фондового ринку; обмежена кількість фінансових інструментів, у т. ч. хеджування ризиків; неможливість функціонування в Україні більшості міжнародних систем Інтернет-розрахунків; неефективне податкове

законодавство в частині оподаткування інвестиційних доходів та учасників фінансового сектору; зловживання окремими фінансовими установами умовами кредитних договорів; відсутність дієвих алгоритмів збереження та повернення активів неплатоспроможних банків; низька фінансова грамотність населення; низька ефективність нагляду за банками та іншими фінансовими установами, що не дає можливості вчасно упередити розвиток ризиків; обмеженість повноважень та незалежності регуляторів для вжиття заходів впливу на учасників фінансового сектору; відсутність ефективних інструментів виведення з ринку проблемних фінансових установ.

Таким чином, виведення з кризового стану банківської системи України неможливо без подолання негативних чинників фінансового сектору. Подолання перелічених проблем потребує координації органів влади на різних рівнях управління у напрямі розвитку ринку фінансових послуг, що позитивно позначиться на ефективності функціонування вітчизняної банківської системи як передумови стабільного розвитку економіки України.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] / Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015р. № 391. / Сайт Національного банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день, в умовах виходу з кризи банки як фінансові установи відіграють визначну роль у піднятті попиту населення, у розширенні виробництва підприємств, у зміцненні економіки цілої держави. Не є таємницею, що в наш час банки втратили довіру у своїх клієнтів, тому гостро стоїть питання яким чином цю довіру відновити. Відповідь дуже проста - підвищити надійність самих банків, зміцнити їхній фінансовий стан, поліпшити якість наданих послуг, а також зробити умови надання цих послуг більш доступними, раціональними і не завищеними. Для того, щоб привернути до себе нових клієнтів, а також не відштовхнути постійних, банк завжди повинен бути зацікавленим у стійкості фінансового стану, ліквідності своїх активів, надійності та платоспроможності а для цього

для комерційних банків потрібен прогноз показників на майбутнє для прийняття правильних управлінських рішень.

Необхідною умовою прийняття ефективних управлінських рішень є не лише констатація існуючого рівня фінансового стану та фінансових результатів, а й забезпечення від виникнення проблем у діяльності банків у майбутньому. Цьому сприятиме постійний моніторинг банківської сфери на підставі аналізу фактичного стану та прогнозування тенденцій розвитку тих показників діяльності банку, які всебічно характеризують напрям та інтенсивність змін в його активах, пасивах та фінансових результатах.

Для прогнозування динаміки розвитку банківської системи України визначимо основну тенденцію динамічного ряду шляхом аналітичного вирівнювання за прямою та екстраполюємо суму власного капіталу, зобов'язань, активів та фінансових результатів до 2018 року.

Проведені розрахунки дозволяють зробити висновок, що при збереженні існуючої тенденції власний капітал банківської системи з кожним роком зменшуватиметься у середньому на 12484,5 млн. грн. (рис. 1).

Суттєве скорочення капіталу банківського сектору України упродовж 2013-2015 рр. пов'язане із масовим банкрутством комерційних банків та виведенням їх з ринку, тобто періодом так званого «очищення банківської системи». Наразі перед банківським сектором гостро стоїть проблема нарощення капітальної бази, що сприятиме підвищенню стійкості банківської системи України.

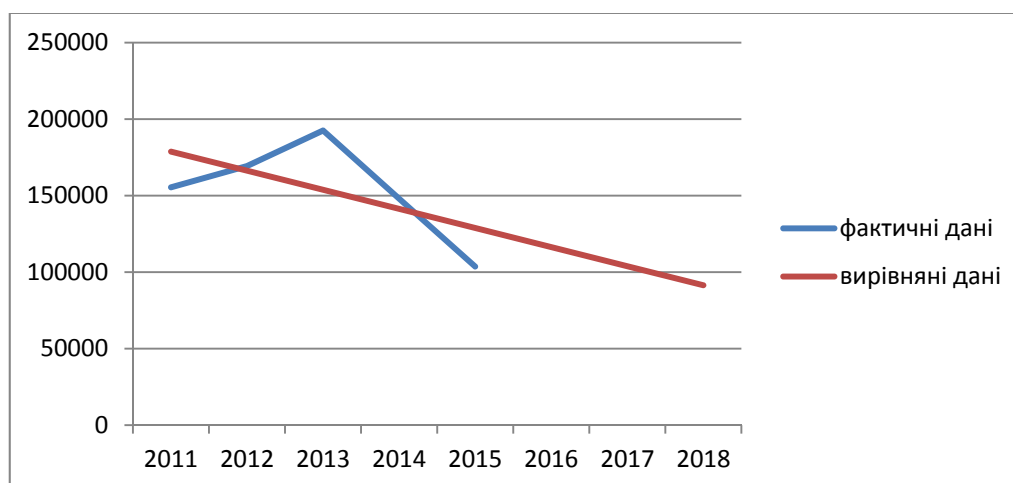


Рис. 1. Динаміка власного капіталу банків України у 2011-2015 рр. та прогноз на 2016-2018 рр. (побудовано за даними [1])

Зобов'язання банку є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів банків. Результати прогнозування динаміки зобов'язань дають можливість оцінити роботу банку по

залученню нових джерел. Оскільки зобов'язання банку – це в основному кошти, залучені від клієнтів, то необхідною умовою успішного функціонування банків України є виявлення можливостей та тенденцій їх залучення на майбутнє.

Здійснивши прогнозування зобов'язань банків України на 2016-2018 рр. можемо стверджувати, що за умови збереження виявленої тенденції, зобов'язання банківської системи щороку будуть зростати у середньому на 71471,5 млн. грн. (рис. 2).

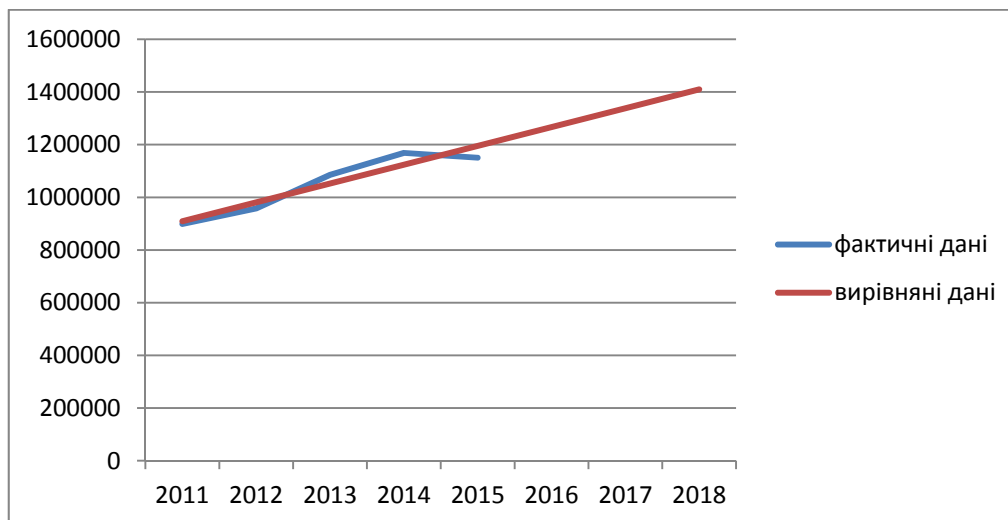


Рис. 2. Динаміка зобов'язань банків України у 2011-2015 рр. та прогноз на 2016-2018 рр. (побудовано за даними [1])

Аналіз динаміки активів банків України у 2016-2018 рр. дозволив виявити позитивну тенденцію до зростання активів банківської системи (рис. 3). Цьому повинне сприяти відновлення кредитування та лібералізація ряду обмежень НБУ.

Прогнозування фінансових результатів діяльності комерційних банків визначаються роллю і значенням прибутку банків як джерела формування їх капіталу, а отже, і фактором, що забезпечує стабільність їх фінансового стану, який в свою чергу, є однією з умов нормального функціонування банків.

При аналізі фінансових результатів діяльності банківської діяльності не слід обмежуватися тільки аналізом отриманого прибутку, а необхідно досліджувати можливості отримання прибутку на перспективу як одне з джерел коштів, необхідних для подальшого розвитку банку. Оскільки прибуток є результатом реалізації продукту банку, то при прогнозуванні прибутку необхідно визначити, якою мірою банк повинен збільшити обсяг свого продукту (послуг), щоб отримати необхідний для розвитку прибуток.

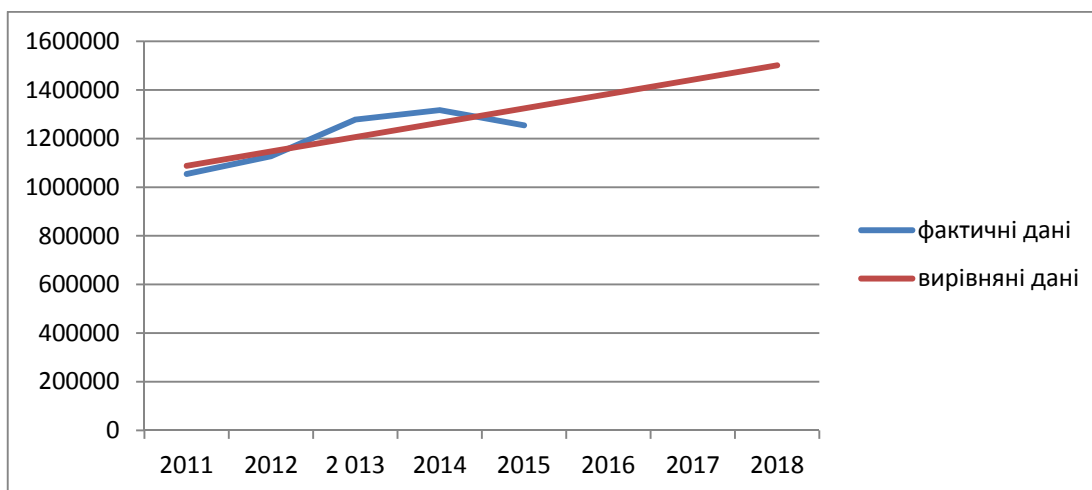


Рис. 3. Динаміка активів банків України у 2011-2015 рр. та прогноз на 2016-2018 рр. (побудовано за даними [1])

З рис. 4, ми можемо помітити що фінансові результати банківської системи України стрімко зменшуються. Якщо надалі прогнозне значення даного показника підтвердиться і фінансові результати не зміняться, це може призвести до краху кредитно-банківської системи. На нашу думку, на сьогоднішній день потрібно відновлювати банківську систему і діяти повинні всі як споживачі банківської системи, комерційні банки так і НБУ.

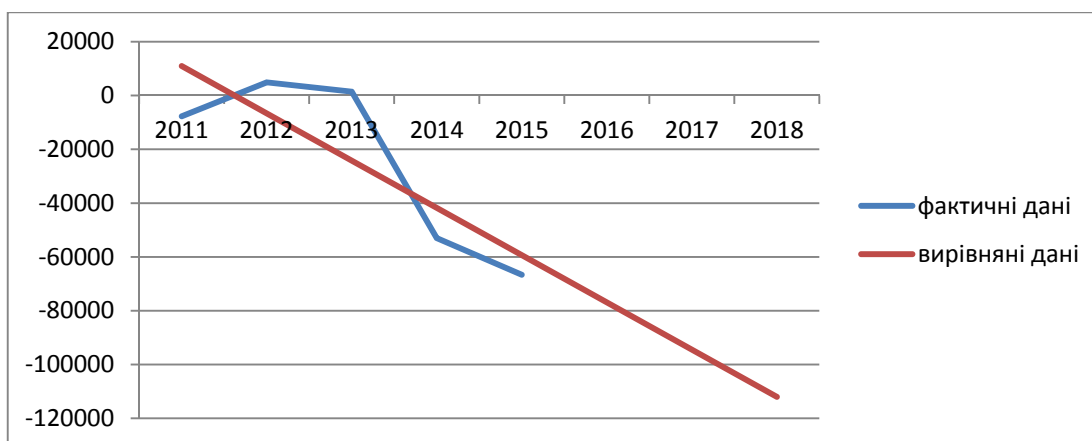


Рис. 4. Динаміка фінансових результатів банків України у 2011-2015 рр. та прогноз на 2016-2018 рр. (побудовано за даними [1])

На жаль, на сьогоднішній день спостерігається негативна тенденція зменшення власного капіталу банківської системи. За умови збереження виявленої тенденції, у наступні періоди, згідно з прогнозом, можемо очікувати на подальше зменшення даного показника. Втім, показники прогнозування активів та зобов'язань дають право стверджувати, що банківська система в важких економічних та політичних умовах все одно прагне до розвитку.

Будемо сподіватися, що свого дна банківська система вже досягла і в подальшому відштовхнеться й буде працювати ефективно, тобто прибутково.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

УДК 369.04

ГОРБУНОВА Г. С.,

студентка,
Університет державної фіскальної служби України,
ННІ економіки, оподаткування та митної справи

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ ТА ЙОГО ЗМІНИ В УКРАЇНІ

Вперше в Україні процес формування системи загальнообов'язкового соціального страхування почався в 1998 році. Йшли роки і українська система соціального страхування потребувала подальшого удосконалення. В ХХІ ст. постало питання щодо реформування соціального страхування в Україні, і вже восени 2002 року розглядався законопроект «Про єдиний соціальний внесок», у 2003 р. – законопроект «Про єдиний соціальний внесок і адміністрування збору і обліку єдиного соціального внеску». Але в цих проектах досить багато було протиріч, неточностей. І вже у 2006 році з'явився проект Закону України «Про систему збору та обліку єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який з 1 січня 2011 року набрав чинності [1].

З набранням чинності Законів України від 04 липня 2013 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи», органи Пенсійного фонду з 01.10.2013 року втратили повноваження щодо адміністрування ЄСВ у частині прийняття звітів та обліку сплати страхових коштів [2, 3]. В рамках реформування ЄСВ з 1 січня 2015 року набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці», яким внесено зміни до Закон № 2464, а саме: створено Фонд соціального страхування України; внесено зміни у Закон

України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4].

Крім цього, прикінцевими та перехідними положеннями Закону № 77, встановлено, що з 1 січня 2015 року при нарахуванні заробітної плати фізичним особам та/або при нарахуванні винагороди за цивільно-правовими договорами ставки єдиного внеску застосовуються з коефіцієнтом 0,4 у випадку, якщо платником виконуються одночасно такі умови:

- 1) середня заробітна плата по підприємству збільшилася мінімум на 30 відсотків у порівнянні з середньою заробітною платою за 2014 рік;
- 2) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта складе не менше ніж 700 гривень;
- 3) середня заробітна плата по підприємству складе не менше трьох мінімальних заробітних плат.

Платниками єдиного внеску є:

1) роботодавці:

– підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством;

– фізичні особи-підприємці, зокрема ті, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством про працю, чи за цивільно-правовим договором;

– фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту);

– дипломатичні представництва і консульські установи України, філії, представництва, інші відокремлені підрозділи підприємств, установ та організацій (у тому числі міжнародні), утворені відповідно до законодавства України, які мають окремий баланс і самостійно здійснюють розрахунки із застрахованими особами;

– дипломатичні представництва і консульські установи іноземних держав, філії, представництва та інші відокремлені підрозділи іноземних підприємств, установ та організацій (у тому числі міжнародні), розташовані на території України;

2) фізичні особи-підприємці, в тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування;

3) особи, які провадять незалежну професійну діяльність;

4) особи, які беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування [1].

Законом України від 6 грудня 2016 року № 1774-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» внесено низку змін до Закону України від 8 липня 2010 року № 2464 – VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», які набувають чинності з 1 січня 2017 року, зокрема щодо нарахування та сплати єдиного внеску фізичними особами – підприємцями, у тому числі тими, які обрали спрощену систему оподаткування, та особами, які провадять незалежну професійну діяльність. Дія Закону № 2464 поширюється на відносини, що виникають під час провадження діяльності, пов'язаної зі збором та веденням обліку єдиного внеску. Платники єдиного внеску зобов'язані своєчасно та в повному обсязі нараховувати, обчислювати і сплачувати єдиний внесок [5].

Згідно із внесеними змінами, з 01.01.2017 фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, та віднесені до першої групи платників єдиного податку, мають право сплачувати єдиний внесок у сумі не менше за 0,5 мінімального страхового внеску із зарахуванням відповідних періодів здійснення підприємницької діяльності до страхового стажу, який обчислюється відповідно до статті 24 Закону України від 09 липня 2003 року № 1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», пропорційно сплаченому єдиному внеску.

Отже, можна сказати, що для України введення ЄСВ – це перший за скільки років зроблений крок у системі реформування державного соціального страхування. Введення єдиного соціального внеску значно полегшує життя роботодавцям та підприємцям у частині адміністрування нарахування та сплати внесків на пенсійне та соціальне страхування. Проте, якщо звернути увагу на ставки, то знову збільшується сума, яку підприємець повинен сплачувати щомісяця.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 липня 2010 року № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» від 04.07.2013 р., № 406-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/406-18>.

3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи» від 04.07.2013 р., № 404-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/404-18>.

4. Піщана Т. О. Впровадження єдиного соціального внеску: переваги та недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_TSN_2015/Economics/3_195914.doc.htm.

5. ГОЛОВБУХ24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.golovbukh.ua/article/6008-qqq-17-m1-03-01-2017-diniy-sotsalnyi-vnesok-u-2017-rots/>

УДК 336.132.11

ГУРГУЛА Т. В.,

д.е.н., професор кафедри кадрової політики та державної служби,
Львівський регіональний інститут державного управління
НАДУ при Президентіві України

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Метою становлення та розвиток спроможності територіальних громад є формування кращих умов для економічного зростання, створення робочих місць та покращення рівня якості життя для громадськості, бізнесу та партнерів. Це співпраця місцевої громади з усіма секторами, метою якої є стимулювання місцевої підприємницької ініціативи для забезпечення життєздатності та сталості місцевої економіки.

Індикатором спроможності територіальних громад є зростання добробуту населення та найповніше задоволення його потреб, а суб'єктом розвитку виступає вся територіальна громада в особі бізнесу, влади, громадських організацій тощо. Цілі економічного розвитку досягаються внаслідок підтримки або створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності чи створення умов для підтримки існуючого зростання. Все це відбувається за рахунок заохочення підприємницької ініціативи, ефективного використання місцевих ресурсів, створення нових робочих місць, розширення податкової бази, місцевих бюджетів тощо.

Незважаючи на досягнутий за роки незалежності України прогрес у сфері забезпечення фінансовими ресурсами потреб територіальних громад, у багатьох адміністративно-територіальних одиницях вони все ще залишаються вкрай обмеженими. По-перше, малий обсяг доходів не дає реальних можливостей місцевій владі бути фінансово незалежною та впливати на соціально-економічні процеси у регіонах. По-друге, доступ на ринки запозичень стримується через високі ставки, сплата яких перевищує навантаження на місцеві бюджети. По-третє, надходження від комунальних підприємств не завжди покривають

витрати на їх утримання. По-четверте, механізм використання бюджетних коштів не забезпечує задоволення суспільних потреб. Відтак сьогодні принципової ваги набуває пошук альтернативних джерел для забезпечення фінансової дієздатності територіальних громад.

Для вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні потрібно: забезпечити ефективне та цільове використання коштів місцевих бюджетів шляхом залучення демократичних механізмів їх оцінки; усунути диспаритет між загальнодержавними та місцевими податками та зборами; вдосконалити систему регулювання міжбюджетних відносин за рахунок поліпшення механізму надання субвенцій; активно використовувати гранти закордонних донорів, міжнародні програми фінансування проектів на засадах співфінансування, інструменти державно-приватного партнерства та місцеві позики; посилити громадський контроль за дотримання місцевою владою норм бюджетно-податкового законодавства; забезпечити адекватний вплив громадського суспільства на прийняття рішень у сфері планування та управління фінансових ресурсів територіальних громад.

Найефективніше вирішення вказаних проблем може бути здійснене тільки шляхом структурного реформування усієї системи місцевих фінансів, враховуючи вектори фінансової децентралізації та деконцентрації влади.

Спосіб розвитку, побудова та активізація основного інвестора і споживача – громадянина, громади, особистості – є найбільш цінним на сьогоднішній день. Оскільки окрема територіальна громада виконує такі важливі функції, як створення матеріальних, трудових, наукових умов виробничої діяльності, забезпечення місця проживання і організації побуту, відпочинку, навчання і оздоровлення людей. За умов децентралізації влади зростає значення управління ресурсами: природними, трудовими, земельними, фінансовими. Ефективне управління ними набуває особливої актуальності в умовах обмеженості ресурсів, коли необхідність їх раціоналізації і підвищення ефективності функціонування вимагає пошуків нових рішень та засад, які б наблизили існуючу систему в Україні до світових стандартів.

При цьому основними критеріями досягнення поставлених цілей є: розрахунок на власні джерела фінансових поточних потреб громади; можливість залучення у необхідних обсягах зовнішніх фінансових ресурсів; формування ресурсної бази при допустимому рівні ризику; наявність інститутів, що забезпечують ефективність управління фінансами громади.

Зазначене доводить необхідність формування системи раціонального фінансовими ресурсами, розробки концептуальних засад реалізації такого управління, визначення імперативів управління фінансовими ресурсами на мезорівні.

Раціональне управління фінансовими ресурсами опосередковує процес діяльності усіх суб'єктів управління по формуванню фінансових ресурсів, створенню, нарощуванню і ефективному їх використанню. Раціональне управління фінансами громади пропонується здійснювати безперервно з врахуванням особливостей конкретної територіальної громади сучасних реалій, а також дії зовнішніх нерегульованих на рівні регіону чинників. Отже, необхідно передбачити можливість гнучкого і оперативного прийняття рішень, що впливають на усі аспекти діяльності територіальної громади. На сьогоднішній день це особливо важливо, оскільки гостро відчуються зміни пропорцій державного і корпоративного впливу на можливості економічного зростання, має місце висока динамічність та посилення дії чинників зовнішнього середовища.

Фінансовий ресурс територіальної громади створюється за рахунок джерел, що його наповнюють. Однак, для визначення фінансових можливостей територіальної громади в забезпеченні її соціально-економічного розвитку цього недостатньо. Важливо визначити її реальні і потенційні фінансові можливості. Оскільки у вітчизняній економічній літературі зустрічаються різні визначення економічної сутності таких понять як «реальні фінансові можливості», «потенційні фінансові можливості» суб'єктів господарювання, вважаємо за доцільне обґрунтувати власне трактування таких термінів стосовно визначення фінансових можливостей територіальної громади:

– реальні фінансові можливості визначаються загальним обсягом всіх фінансових ресурсів, які надійшли на встановлений період часу від джерел, що його формують, і знаходяться в розпорядженні місцевих органів влади та можуть бути ними використані для забезпечення соціально-економічного розвитку територіальної громади;

– потенційні фінансові можливості територіальної громади являють собою розрахункову величину загального обсягу фінансових ресурсів, які можуть бути одержані в результаті ефективного використання всіх джерел, що його наповнюють, впровадження нових технологій, інноваційних процесів вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами територіальної громади.

Фінансовий потенціал підприємств, населення, домашніх господарств та інших категорій, що наповнюють бюджет територіальної громади може бути представлений, як:

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ = ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФАКТИЧНИЙ + ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕАЛЬНИЙ + ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОТЕНЦІЙНИЙ

Підвищення фінансового потенціалу територіальної громади знаходиться в прямій залежності від результатів діяльності суб'єктів економіки та ефективності системи управління фінансовими ресурсами на всіх етапах виробничо-господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Павлов В. І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / В. І. Павлов – Луцьк: Настир'я, 2000. – 580 с.
2. Павлюк К. В. Проблеми розвитку програмно-цільового методу у бюджетному процесі / К. В. Павлюк // Наукові праці НДФІ. – 2005. – Вип. 4(33). – С. 42-54.

УДК 336.717

ДАНІК Н. В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

Успішна діяльність банку загалом значною мірою залежить від обраної концепції управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти, керуючись такими правилами: усі види ризиків взаємопов'язані; рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення; ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їх клієнтів; банкіри повинні намагатися уникнути ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, скільки вони працюють не з власними, а з чужими грошима [1, с. 94].

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів:

- 1) усвідомлення ризику, визначення причин його виникнення та ризикових сфер;
- 2) оцінювання величини ризику;
- 3) мінімізація або обмеження ризиків шляхом застосування відповідних методів управління;
- 4) здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з використанням механізму зворотного зв'язку.

Щоб досягти успіхів у тій сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками. З їх

допомогою керівництво банку зможе виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати той чи інший ризик.

Система управління ризиками складається з розглянутих далі елементів і підсистем: управління активами і пасивами; реалізація кредитної політики; установлення нормативів і лімітів; ціноутворення продуктів і послуг; управлінський облік та фінансовий аналіз; вимоги до звітності та документообігу; інформаційно-аналітична служба; розподіл повноважень у процесі прийняття рішень; моніторинг; аудит; служба безпеки.

Механізм прийняття рішень має не лише ідентифікувати ризик, а й дозволяти оцінити, які ризики і якою мірою може прийняти на себе банк, а також визначати, чи виправдає очікувана дохідність відповідний ризик. Виправданий або допустимий ризик — необхідна складова стратегії і тактики ефективного менеджменту.

З'ясувати існування ризику, проаналізувати його на якісному рівні — це необхідні, але не достатні кроки. Важливо виявити величину того чи іншого ризику, тобто кількісно його оцінити. Ступінь ризику певного економічного рішення оцінюється втратами (збитками), яких можна очікувати в разі його реалізації, а також ймовірністю, з якою ці втрати можуть статися. Коли ймовірність втрат висока, а розмір їх малий або навпаки — збитки малоімовірні, хоча й оцінюються як значні, то ризик вважається невисоким (малим).

Ймовірність настання певної події визначається за допомогою об'єктивних та суб'єктивних методів. Об'єктивні методи визначення ймовірності ґрунтуються на обчисленні частоти, з якою в минулому відбувалася розглядувана подія. Це методи теорії ймовірностей, економічної статистики, теорії ігор та інші математичні методи. Суб'єктивні методи спираються на використання оцінок і критеріїв, сформованих на підставі припущень, власних міркувань і досвіду менеджера, оцінок експертів, суджень консультантів, порад консалтингової фірми тощо. Суб'єктивні методи застосовуються тоді, коли ризики не піддаються кількісному вимірюванню — квантифікації.

У процесі управління банківськими ризиками виникають багатофакторні залежності з численними зворотними зв'язками, які не піддаються формалізації. Коли цим знехтувати, то сутність процесу може настільки спотворитися, що буде дискредитовано саму ідею застосування формалізованого підходу. Кількісні методи, як показує практика, дають змогу підвищувати ефективність управління ризиками в банківській справі лише до певної межі, а далі виникають не виправдані ілюзії і ризик зростає.

Одним із важливих інструментів у процесі оцінювання та управління ризиками є аналіз сценаріїв – альтернативних варіантів, за якими можуть розвиватися події в майбутньому. Такий аналіз базується на оцінці періоду часу, протягом якого банк наражається на

конкретний вид ризику, а також ступеня впливу ризику та ймовірності його реалізації. Наявність ризику означає існування кількох сценаріїв, які відрізняються як за ймовірністю настання події, так за можливими наслідками. Самі сценарії мають бути описані та сформульовані на основі експертних оцінок, тобто суб'єктивними методами. Кількісні характеристики кожного з обраних сценаріїв визначаються із застосуванням об'єктивних методів (математичних, статистичних).

Кількісне визначення рівня ризику – важливий етап процесу управління, який має включати оцінювання реального (фактичного) ризику, а також установлення меж допустимого ризику для окремих банківських операцій, організаційних підрозділів та фінансової установи в цілому. Важливо при цьому оцінити й ризики освоєння нових ринків, банківських продуктів та напрямків діяльності [2, с. 28].

Рівень банківських ризиків контролюють за допомогою систем управління, спираючись на різні методики та щоденну діяльність конкретних підрозділів банку. Оперативний контроль за рівнем ризику належить до обов'язків менеджерів, тоді як стратегічний контроль за діяльністю банку та самого оперативного керівництва може бути реалізований лише власниками – акціонерами банку. Якщо засновники банку не створюють дієвих механізмів контролю на рівні ради директорів, то їхні шанси на досягнення очікуваних результатів істотно знижуються [3, с. 30].

У процесі здійснення оперативного контролю банківське керівництво має насамперед правильно розставити кадри на місцях та організувати ресурсне забезпечення діяльності установи. Недостатнє кадрове, матеріально-технічне та фінансове забезпечення конкретних операцій породжує невиправданий ризик. Наприклад, банк має розвинути комп'ютерну мережу, яка дає змогу здійснювати операції з деривативами на міжнародних фінансових ринках. Проте за відсутності високопрофесійних аналітиків та відповідного рівня організації роботи казначейства банку, проведення таких операцій спричиниться до значного підвищення загального ризику банківської установи.

Однією з важливих складових системи контролю за банківськими ризиками є внутрішній управлінський контроль. Завдання його зводяться до чіткого визначення та розмежування посадових повноважень, забезпечення подвійного контролю, ротації кадрів, організації контролю за окремими операціями безпосередньо на робочих місцях, створення досконалих систем передавання та зберігання інформації. І хоча не існує такої системи внутрішнього контролю, яка змогла б запобігти службовим зловживанням, проте правильно організований механізм контролю істотно знижує рівень банківських ризиків.

Список використаних джерел

1. Збруцька О. П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків / О. П. Збруцька // Формування та використання ресурсної бази банку // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 94-105.
2. Волошин І. Прогноз впливу кредитного ризику на ліквідність і процентні надходження банку / І. Волошин // Вісник НБУ. – № 11. – 2008. – С. 26-29
3. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 28-33.

УДК 336.77: 322.2

ЗАПОРОЖЕЦЬ С. В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

КЛАСИФІКАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Серед усіх інструментів інвестування в нерухоме майно головна роль належить іпотечному кредитуванню. Іпотечне кредитування слід розглядати в двох аспектах: у вузькому сенсі як різновид споживчого кредиту, наданого для забезпечення процесу конкретного цільового використання на будівництво, придбання чи ремонт-модернізацію нерухомого майна і забезпеченого заставою нерухомого майна; в широкому сенсі іпотечне кредитування – це складна, багатогранна економічна система, яка передбачає процес взаємодії кредиторів, позичальників, інвесторів, фінансових посередників, ріелторів, забудовників, підрядників, страхових компаній, державної спеціалізованої установи.

З позиції фінансових процесів, систему іпотечного кредитування можна розглядати як багатofакторну модель, яка включає: процес залучення фінансових ресурсів, процес видачі кредиту; операції на ринку нерухомого майна, операції на фондовому ринку. Основна роль іпотечного кредитування полягає у розв'язанні суперечності між потенційною спроможністю позичальника взяти на себе кредитне зобов'язання та можливістю кредиторів забезпечити оптимальні параметри цінової характеристики кредитного продукту. Також, система іпотечного кредитування, будучи найціннішим досягненням господарського досвіду людства, стала зв'язуючи містком між обмеженим рівнем фінансової спроможності позичальника та задоволення його потреб соціального характеру. Вирішення такого

економічного протиріччя досягається шляхом впровадження ефективної системи залучення фінансових ресурсів на ринок нерухомого майна з використанням методів іпотечного кредитування та забезпечення прийняттого інвестиційного клімату.

В економічній літературі зустрічаються різні трактування того, що саме варто вважати інвестиціями на ринку нерухомого майна: деякі економісти визначають інвестування в нерухоме майно як безпосереднє придбання нерухомого майна, що виключно приносить дохід. Інші додають до поняття також вкладення в різні інвестиційні інструменти. Треті розглядають придбання нерухомого майна в особисту власність і як таке, що приносить дохід інвестиційне вкладення [1, с. 275; 2, с. 96].

Існує також точка зору, яка розглядає сам процес іпотечного кредитування (у вузькому сенсі) як функцію двох інвестиційних процесів: іпотечний кредит виступає як інвестиційний інструмент для позичальника, який здобуває зростаючий в ціні об'єкт нерухомого майна, а також як застава, що є об'єктом інвестування для кредитора. Тобто, позичальник і кредитор розглядаються в якості інвесторів [3, с. 187].

В контексті розгляду даного питання доцільним вважаємо прийняти розширене трактування інвестицій в нерухоме майно, які в такому разі, можна класифікувати за видами активів: реальні інвестиції (безпосереднє придбання нерухомого майна); фінансові інвестиції, які, в свою чергу, поділяються на: прямі (вкладення в акції, облигації, інші цінні папери); непрямі (трастове управління коштами на ринку нерухомого майна).

Досить привабливими об'єктами інвестування можуть виступати забезпечені нерухомим майном цінні папери. Тобто, сек'юритизація ринку нерухомого майна за допомогою механізму іпотечного кредитування здатна призвести до утворення вагшого сегменту фондового ринку, через який кошти інституційних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній, банків і інших фінансових інститутів) у кінцевому рахунку спрямовані на ринок будівництва нерухомого майна соціального призначення. В Україні, нажаль, даний механізм взаємозв'язку фінансового ринку та ринку нерухомого майна відсутній, як відсутня і сама система іпотечного кредитування.

Дослідження існуючих у світі систем іпотечного кредитування дозволило виділити різні критерії їх класифікації: кількість рівнів обігу іпотечних кредитів; відкритість системи по відношенню до функціонування фінансового ринку; участь потенційного одержувача іпотечного кредиту в створенні організаційно-правової форми кредитної установи; роль кредитної установи, яка надає іпотечний кредит (є вона кінцевим кредитором або виступає фінансовим посередником); обов'язкова наявність накопичувального періоду.

Але, як правило, поділ відбувається на основі існуючої практики: виділяється американська модель і західноєвропейська модель. Німецька модель будівельних

заощаджень розглядається в якості різновиду однорівневої моделі організації ринку іпотечного кредитування. Тобто, розподіл на види здійснюється за наявності рівнів: виокремлюють однорівневу та дворівневу модель іпотечного кредитування.

В реальній дійсності моделі іпотечного кредитування не мають безумовно визначених жорстких кордонів. Це зумовлює необхідність здійснити більш чітке структурування моделей і визначити критерії класифікації та, відповідно, моделі іпотечного кредитування: 1) однорівнева відкрита модель, 2) однорівнева закрита модель, 3) дворівнева модель.

Однорівнева закрита модель передбачає для позичальника: наявність обов'язкового накопичувального періоду (із зазначенням мінімально необхідних строку і суми накопичення), незмінність ставок по накопичувальному депозиту та іпотечному кредиту протягом всього терміну дії договору; для кредитної установи – участь вкладника-позичальника в організаційно-правовій формі кредитної установи. Кредитна установа даного типу володіє такими якостями: фінансова стійкість по відношенню до змін фінансового ринку, самостійне формування джерел фінансування іпотечних кредитів, відсутність необхідності пошуку дешевих і довгострокових ресурсів, простота механізму фінансової діяльності установи та її прозорість.

Однорівнева відкрита модель передбачає для позичальника: можливість отримання іпотечного кредиту відразу по мірі звернення потенційного позичальника, залежність ставки за іпотечним кредитом від ситуації на фінансовому ринку. Кредитна установа даного типу володіє такими якостями: залежність від ситуації на грошовому ринку і гнучке реагування на зміну процентних ставок, в результаті чого функціонування при високому рівні інфляції робить іпотечний кредит недоступним; формування ресурсів шляхом випуску облігацій; залучення довгострокових кредитів та депозитів.

Дворівнева модель передбачає для позичальника: можливість оперативного отримання іпотечного кредиту, залежність ставки за іпотечним кредитом від ситуації на фінансовому ринку. Кредитна установа даного типу володіє такими якостями: можливість організації діяльності на вторинному іпотечному ринку, можливість функціонування за умови використання короткострокових ресурсів, необхідність видавати іпотечні кредити за стандартними умовами, залежність від ситуації на фінансовому ринку.

Таким чином, в якості оптимальних критеріїв класифікації моделей іпотечного кредитування пропонуємо прийняти: 1) відкритість-закритість по відношенню до фінансового ринку; 2) притаманність іпотечному кредиту реальних властивостей, які відповідають об'єкту купівлі-продажу (у формі пулів, цінних паперів), тобто можливість його використання на вторинному іпотечному ринку.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Іпотечний ринок / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
2. Євтух О. Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів / О. Т. Євтух. – Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2001. – 316 с.
3. Лютий І. О. Іпотека: навч. посіб. / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – К.: Знання, 2011. – 445 с.

УДК 336.71.078.3

ІГНАТИШИН М. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТА КОНТРОЛЮ ЗА ФОРМУВАННЯМ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Важливим елементом будь-якої країни є банківська система оскільки, змобілізовані тимчасово вільні кошти, перетворює на капітал, що працює на розвиток банківського бізнесу. Від ресурсної бази та оптимальної її структури залежать такі показники, як рентабельність і ліквідність. В умовах дефіциту фінансових ресурсів особливої актуальності набувають такі питання, як оптимізація структури ресурсної бази та вибір стратегічних напрямків щодо управління нею. На сьогодні негативний вплив на банківську діяльність мають низькі доходи населення, незадовільний фінансовий стан позичальників, що потребує створення значних резервів та ускладнює формування ресурсної бази комерційних банків.

Внаслідок цього індикатором втрати фінансової стійкості банків може виступити зростання процентних ставок залучених ресурсів. В умовах нестійкої ресурсної бази, банк змушений дорого купувати ресурси та підвищувати ставки за кредитами. У той же час, збільшення ставок за активами повістю не компенсує покриття збитків, а спричиняє подальше погіршення кредитного портфелю через погіршення кредитоспроможності позичальників. За даними, НБУ, проведено аналіз ресурсної бази банків України [1]. Аналіз показав, що внаслідок процесу поглиблення нестабільності національного фінансового ринку ускладнило систему управління в банках, у тому числі і систему формування їх ресурсної бази. Однак протягом останніх років вона мала зростаючу тенденцію як у частині власних, так і у частині залучених ресурсів рис. 1.

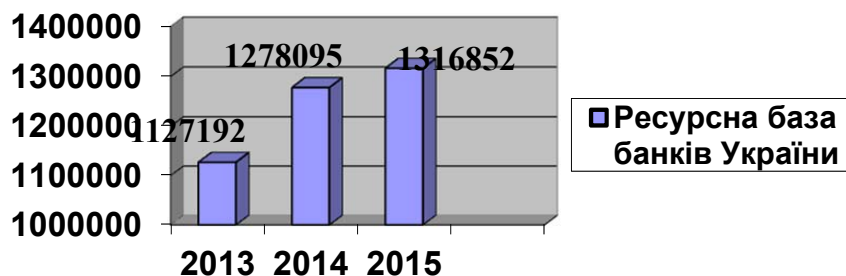


Рис. 1. Ресурсна база банків України станом на 1 січня 2013-2015 р. [1]

На початок 2015 року ресурсна база вітчизняних банків для здійснення активних операцій, за рахунок девальвації гривні зросла на 3,03%. Проте у той час капітал банківської системи на 1 січня 2015 р. зменшився на 23,14%. Це відбулося через суттєве виведення регулятором банків, які мають банківську ліцензію протягом 2014 р. з вітчизняного ринку банківських послуг. Загалом, аналізуючи ресурсну базу комерційного банку можна стверджувати, що її оптимальна структура досягається співвідношенням між власними коштами та зобов'язаннями банку, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості банку, тобто максимізується його ринкова вартість [2]. Це дає підстави виокремити складові елементами комплексного механізму управління ресурсами банку використовуючи два основні критерії: витрати і прибуток. А це означає, що за оптимального впливу як внутрішнього так і зовнішнього середовища на банк, ресурси повинні отримуватись із мінімальними витратами та забезпечувати максимальний прибуток. На рис. 2 побудовано механізм управління та контролю за ресурсною базою комерційного банку.

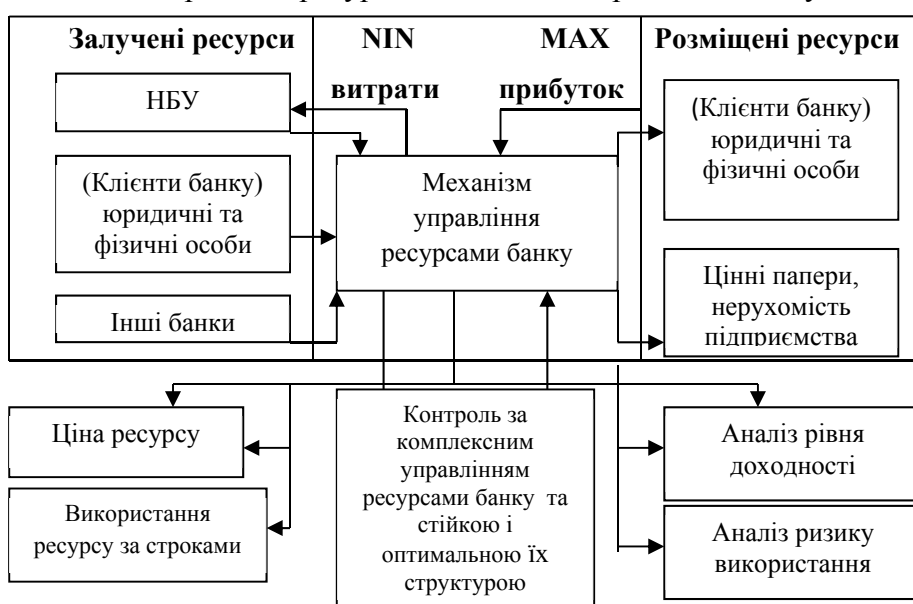


Рис. 2. Механізм управління та контролю за формуванням ресурсної бази комерційного банку

Підсумовуючи викладене можна стверджувати, що достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банків на яку впливають всі види послуг є важливою передумовою їх прибутковості, підтримкою достатньої ліквідності та довіри з боку учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банків у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання у додаткових фінансових ресурсах.

Список використаних джерел

1. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=37FDA4216E7051950AC64EFC80AF1C4E?=75>.

2. Фурсова В. А. Формування ресурсної бази комерційних банків: сучасний стан і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. А. Фурсова, М. О. Капелюшна // Открытые информационные и компьютерные технологии. – 2011. – № 50.

УДК 336.74:336.717.13

ІГНАТИШИН М. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ЛАДЖУН О. О.,
Мукачівський державний університет

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Закон України «Про банки і банківську діяльність» дозволяє проводити безготівкові розрахунки на підставі розрахункових документів на паперових носіях, або в електронному вигляді [1]. В Україні банки можуть використовувати такі платіжні інструменти: платіжні доручення, платіжні вимоги – доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються у міжнародній банківській практиці [2].

Організація розрахунків вимагає строгого виконання фінансової дисципліни, своєчасної сплати боргів із зобов'язань і забезпечення своєчасного одержання засобів за реалізовану продукцію і надання послуг. Затримка платежів приводить до порушення договірних умов, та створює фінансові труднощі у веденні фінансово господарської діяльності підприємств різних форм власності.

Принципи організації безготівкових розрахунків в цілому відбивають реальний стан національної економіки та визначають способи і форми розрахунків. Виділяють такі основні принципи організації безготівкових розрахунків які наведено на рис. 1:



Рис. 1. Принципи організації безготівкових розрахунків

Розрахункові документи на списання або примусове списання (стягнення) коштів з рахунка клієнта, які не виконуються з вини банку за браком або недостатністю коштів на кореспондентському рахунку банку, приймаються банком та обліковуються на позабалансовому рахунку № 9804 «Розрахункові документи, що не сплачені в строк з вини банку, та ті, за якими стягнення зупинено».

Платники, які не дотримуються встановлених строків платежів, несуть відповідальність за нормами Закону України від 22.11.96 за № 543/96-ВР «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань».

Банк не несе відповідальності за достовірність змісту розрахункового документа, оформленого його клієнтом, і за повноту та своєчасність оплати ним податків, зборів та обов'язкових платежів. Усі суперечки, що виникають між учасниками розрахунків, вирішуються ними у претензійно-позовному порядку поза участю банку.

Спосіб платежу характеризує порядок списання коштів з рахунків платника (рис. 2).

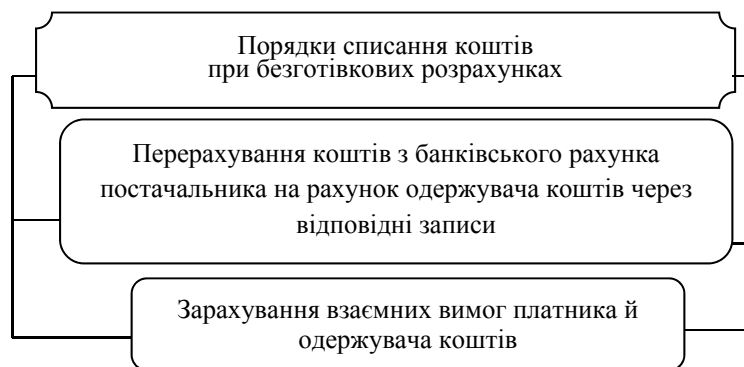


Рис. 2. Списання коштів в безготівкових розрахунках

Призначення всіх способів розрахунків полягає в погашенні грошових зобов'язань, а правильний вибір способу платежу передбачає прискорення розрахунків, зниження виплат на проведення платежів і забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції.

Підсумовуючи викладене можна стверджувати, що функціонування економіки важко уявити без системи розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, забезпечення надійності та своєчасності платежів, першочергове місце в яких займають безготівкові розрахунки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14_3.
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.

УДК 336.226

КМІТЬ В. М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
ВОЛОЩУК О. Г.,
студентка,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ

Фінансовою основою функціонування країни є податки, які забезпечують більшу частину доходів бюджетів, мобілізуючи грошові ресурси для фінансування державних

видатків. У сучасних умовах господарювання податки слугують не лише джерелом наповнення бюджетів, а й важелем, за допомогою якого держава впливає на розвиток економіки.

У формуванні доходів держави визначальну роль відіграє напрям адміністрування непрямих податків, оскільки саме завдяки йому забезпечується значна частка загальних доходів Зведеного бюджету України. Водночас, непрямі податки вважаються одними із найважливіших і найскладніших податків, що існують у вітчизняній податковій системі. Саме тому детальний аналіз їхнього адміністрування та надходження до бюджету мають важливе значення як для платників податків, так і для держави в особі її виконавчих органів.

Різні аспекти адміністрування податків досліджували вітчизняні науковці В. Андрущенко, З. Варналій, О. Воронкова, О. Десятнюк, О. Замасло, Ю. Іванов, А. Кізіма, В. Кміть, А. Крисоватий, В. Мартинюк, В. Мельник, А. Соколовська, К. Швабій та інші. Проте, залишається низка невирішених питань щодо функціонування вітчизняної системи адміністрування непрямих податків у кризових умовах.

Зведений бюджет України формується за допомогою прямих і непрямих податків. Співвідношення прямого і непрямих оподаткування безпосередньо відображає рівень розвитку національної економіки, оскільки стягнення непрямих податків у країнах з ринковою економікою, що знаходиться на стадії становлення, є більш доцільним завдяки ефективності адміністрування, а зменшення обсягу прямого оподаткування відбувається внаслідок зниження загального рівня добробуту населення, збільшення кількості збиткових і нерентабельних суб'єктів господарювання.

До непрямих податків в Україні належать: податок на додану вартість (далі – ПДВ); акцизний податок; мито.

Відповідно до ст. 14.1.11 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), адміністрування податків, зборів та інших платежів визначається як «...сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом» [1].

Адміністрування податків є поняттям вужчим за управління оподаткуванням, однак ширшим за податковий контроль. Податковий контроль разом з податковим плануванням, обліком та регулюванням є основними елементами процесу адміністрування податків. Основна компетенція щодо адміністрування податків покладена на Державну фіскальну

службу України, а власне механізм адміністрування податків регламентується однойменним Розділом 2 ПКУ.

Основна мета процесу адміністрування податків передбачає вирішення двох головних проблем: забезпечення фіскальних потреб держави; досягнення високого рівня довіри платників податків.

Система адміністрування податків слугує інструментом, який визначає успіх усієї бюджетної політики країни. Зокрема, ефективна система справляння податків забезпечує створення середовища, сприятливого для підприємницької та інвестиційної діяльності, для діяльності фіскальних органів, підвищення точності прогнозування бюджетних надходжень і вирішення інших проблем, пов'язаних з адмініструванням податків та інших платежів.

Поглиблений аналіз у розрізі видів непрямих податків свідчить, що основним з них з позиції бюджетоутворення є ПДВ. Загалом цей податок відіграє ключову роль у процесі формування доходів Зведеного бюджету держави, оскільки є найменш схильним до кон'юнктурних коливань світових цін на сировину й енергоносії порівняно з іншими бюджетотворними податками, та здатен забезпечувати стабільність усієї системи державних фінансів у довгостроковій перспективі. При цьому він залишається одним із найпроблемніших податків у вітчизняній податковій системі. Значні витрати держави і платників податків, пов'язані з адмініструванням ПДВ, проблеми, що виникають при його відшкодуванні з бюджету. Механізм автоматичного відшкодування ПДВ активно використовується у європейських країнах (наприклад, у Бельгії, Іспанії, Польщі тощо). Його запровадження можна вважати кроком на зустріч бізнесу, оскільки вчасне відшкодування ПДВ збільшує ліквідність та обсяги наявних обігових коштів підприємств, які мають право на таке відшкодування. Однак на практиці має місце вибіркового характеру автоматичного відшкодування ПДВ, що породжує можливості для корупції та створює нерівні умови конкуренції для підприємств-експортерів [4, с. 21].

Відшкодування ПДВ в Україні ж однією з найгостріших проблем. Реалії сьогодення свідчать, що бюджетотворний ПДВ в останні роки перетворюється на бюджетовитратний. Деструктивною для вітчизняної економіки є прогресивна динаміка відшкодування ПДВ за відсутності відповідного зростання коштів у бюджеті [5, с. 71].

Непрямі податки називають регресивними та недемократичними, проте, як засвідчив проведений аналіз їх надходжень до зведеного бюджету, непрямі податки є оптимальними для нестабільної економіки України.

У зв'язку з цим, виникає потреба в удосконаленні адміністрування непрямих податків, серед основних напрямів якого можна виокремити: впорядкування податкових перевірок і відносин, що складаються між платниками податків і фіскальними органами в ході їх

проведення; внесення змін у податкове законодавство, що забезпечать зрозумілість, чіткість, однозначність і неприпустимість розширеного тлумачення правових норм; розробка заходів, спрямованих на поліпшення обслуговування платників податків, спрощення виконання обов'язків платників податків зі сплати непрямих податків.

У сучасних умовах важливого значення набуває створення такої системи адміністрування непрямих податків, яка б відповідала потребам соціально-економічного розвитку держави, забезпечила зниження податкового навантаження, стимулювала інвестиційно-інноваційну діяльність та заохочувала платників до своєчасної сплати цих важливих бюджетотворних податків у повній мірі. Система адміністрування непрямих податків повинна враховувати реальний стан економіки країни, перспективи розвитку національного ринку, вплив процесів глобалізації та виникнення різних ризиків тощо. На ефективність і безперебійність роботи фіскальних органів не повинні впливати політичні фактори, зокрема, нестабільність політичного середовища. Адже жодна політична влада не зацікавлена в нерегулярності надходжень податків, що спричиняє перебої у фінансуванні державних видатків і, як наслідок, негативно впливає на імідж політичних діячів та термін їх перебування при владі.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України від 2.12.2010 р. №2755-VI // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – №17-18.
2. Мельник В. М. Напрями удосконалення адміністрування податків на споживання в Україні / В. М. Мельник, М. М. Мельник, Є. Ю. Баличев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9.– С. 14-18.
3. Межейнікова В. Сутнісні аспекти податкового адміністрування в Україні [Електронний ресурс] / В. Ф. Межейнікова // Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/handle/123456789/4978>.
4. Кміть В. М. Проблеми відшкодування ПДВ та роль інформаційних технологій у їх вирішенні / В. М. Кміть // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2012. – №3(19). – С.19-35.
5. Александрова М. М. Аналіз суперечностей використання ПДВ та його перспективи / М. М. Александрова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип.5 (3). – С. 70-79.
6. Бюджетний моніторинг // Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr\(1\).pdf](http://ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr(1).pdf).

УДК 336.71

КОТКОВСЬКИЙ В. С.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

КОСТЮЧЕНКО Н. С.,

студентка,

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

КО-БРЕНД КАРТА OTP TICKETS TRAVEL CARD ЯК БАНКІВСЬКА ІННОВАЦІЯ

Характерною рисою сучасного розвитку окремих країн – лідерів світового ринку – є зростання ролі фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Одним з найважливіших аспектів даної проблематики виступає узагальнення досвіду діяльності банків в Україні і визначення найбільш важливих складових їх ефективності. Проблему ефективності використання інноваційних фінансових технологій у банківській сфері доцільно розглядати в сукупності з процесами створення і впровадження у банківську діяльність сучасних управлінських технологій, які також носять інноваційний характер.

Наукові дослідження з питань сутності інноваційних технологій банківського обслуговування знайшли висвітлення в роботах закордонних науковців – В. Аньшина, Л. Гохберга, П. Друкера, С. Ільєнкової, Э. Харгадона, Й. Шумпетера. Цим напрямком також цікавляться і вітчизняні науковці – Л. Антонюк, О. Васюренко, С. Єгоричева, І. Знаменський, Н. Краснокутська, М. Крупка, П. Микитюк, Д. Стеченко, О. Шевченко та інші. Проте в роботах зазначених вчених відсутнє комплексне дослідження систем дистанційного обслуговування клієнтів, їх сутності й підходів до побудови управління та оцінки.

Метою дослідження є доведення необхідності використання ко-бренд карти OTP Tickets Travel Card як банківської інновації, розробленої українськими фахівцями і задекларована як альтернатива Tickets.UA і VISA.

Результатом роботи ПАТ «ОТП Банк» [1] над створенням платіжної картки, яка була б незамінною для кожного мандрівника, стало співробітництво з лідером ринку тревел-послуг – компанією Tickets.UA [2], що забезпечує покупку авіаквитків, залізничних та автобусних квитків, бронювання готелів, оформлення страхових полісів, квитки на заходи і в кіно. Отже, активним користувачам, які подорожують Україною та за кордон, що цінують свій комфорт і тим, хто цінує свій час і ресурсами, стала доступна спільна програма лояльності, що поєднує в собі банківський сервіс найвищого гатунку і привілеями програм лояльності партнерів – Tickets.UA і VISA.

Ко-бренд карта OTP Tickets Travel Card – це унікальна пропозиція, яка дозволяє

комфортно розпоряджатися особистими фінансами, накопичуючи при цьому бонуси на купівлю авіаквитків, автобусних, залізничних квитків, бронювання готелів. А щоб подорож була максимально комфортно, накопичені бонуси можна обміняти на квитки в театр, кіно чи на концерт на сайті Tickets.UA. Прозора програма лояльності передбачає нарахування на бонусний рахунок від 1 до 3% від суми розрахунків картою в торгово-сервісній мережі та в мережі Інтернет. Гарантований бонус становить 1% за будь-які покупки, вчинені за допомогою карти. При розрахунку картою на всіх АЗС України, поряд з бонусами по карті лояльності мережі заправок, держатель картки додатково отримує 2% бонусів на карту Tickets.UA – фактично економія до 50 копійок на кожному літрі бензину. Максимальний передбачений бонус становить 3% при розрахунках на сайті Tickets.UA з розрахунку 1 бонус = 1 гривня. Максимально враховуючи особливості і потреби подорожуючих клієнтів, карта надає і ряд додаткових переваг і сервісів, які покликані значно підвищити комфорт і заощадити час і ресурси користувачів. Серед них: безкоштовне надання довідки про стан рахунку для виїзду за кордон; можливість одного зняття готівки за кордоном в місяць без комісії; безкоштовне користування системою інтернет-банкінгу OTP Smart; безкоштовне встановлення ПІН-коду вперше після випуску картки; відкриття кредитної лінії на вигідних умовах.

На рисунку представлено пропозиції за ко-бренд картою OTP Tickets Travel Card [3]. Розмір бонусу може змінитися в залежності від умов бонусної програми.

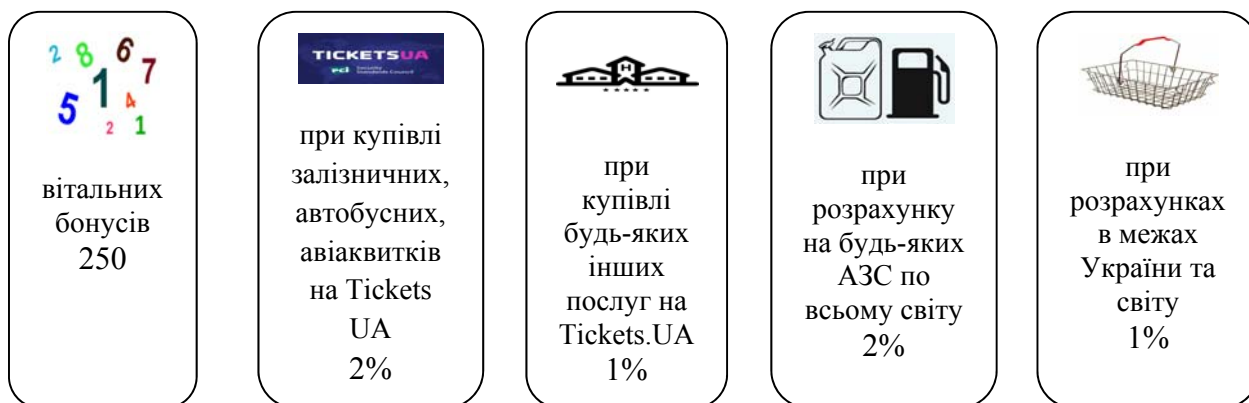


Рис. 1. Пропозиції ко-бренд карти OTP Tickets Travel Card

Крім того, Tickets Travel Card – це платіжна карта рівня VISA Platinum з технологією безконтактних платежів Pay Wave і чіпом, що забезпечує високий рівень її захисту і всі привілеї VISA рівня Platinum, в тому числі знижки від 8 до 25% на покупку товарів і послуг, а так само інші пропозиції, завжди доступні в додатку VISA Explore [4]. Для замовлення та випуску карти досить вказати номер мобільного телефону на сайті банку ПАТ «ОТП Банк».

Отже, можливості з картою OTP Tickets Travel Card наступні: картка рівня Platinum;

картка з чіпом та технологією pay Wave; безкоштовне отримання довідки для виїзду за кордон; безкоштовне зняття готівки за кордоном один раз на місяць; страховки для подорожей за кордон; безкоштовний інтернет-банкінг OTP Smart; привілеї преміальної картки VISA.

Маючи за плечима значний досвід реалізації спільних проєктів, які максимізують вигоди і комфорт використання для клієнтів, банк ПАТ «ОТП Банк» пропонує лише дійсно затребувані сервіси, що надають максимальну кількість переваг своїм користувачам і забезпечують при цьому сучасні технологічні рішення і банківський сервіс європейської якості.

Таким чином, OTP Tickets Travel Card – це картка для тих, хто хоча б раз у рік подорожує по Україні чи закордон. Спільна платіжна картка від банку ПАТ «ОТП Банк» та Tickets.UA поєднує в собі переваги преміальної банківської картки та привілеї учасника програми лояльності Tickets.UA.

Список використаних джерел

1. ПАТ «ОТП Банк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua>.
2. Tickets.UA: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tickets.ua/uk>.
3. Туризм, відпочинок, подорожі: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://travel.org.ua>.
4. Український платіжний сервіс: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrpays.com>.

УДК 336.71

КОТКОВСЬКИЙ В. С.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

ПОЛХОВСЬКА Я. О.,

студентка,

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В даний час банківська інфраструктура зайняла одне з пріоритетних місць серед основних чинників, що визначають ефективне функціонування економіки країни, і стала

найважливішим елементом її подальшого розвитку. За результатами еволюції світових фінансів і фінансового сектора розвивається і банківська система України, умови їх роботи, види послуг, а також пов'язані з цим способи залучення вільних грошових коштів. Залучення грошових коштів в умовах ринку має особливу актуальність і сприяє банкам в здійсненні їх комерційної діяльності.

У контексті зазначеної проблеми можна виділити значну кількість досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів, зокрема: Н. З. Бицької, О. В. Васюренка, Е. Дж. Долана, О. Д. Заруби, О. І. Лаврушина, Л. О. Примостка, П. Роуз, І. М. Федосік, А. О. Єпіфанова та ін. Метою дослідження є висвітлення особливостей формування ресурсного потенціалу та реалізації депозитної політики банків в умовах ринкової економіки.

Питання формування ресурсного потенціалу має для банку більш важливе значення, ніж для будь-якого іншого господарюючого суб'єкта. Залучені банком ресурси виступають головним джерелом проведення активних операцій і є важливим чинником отримання прибутку банку. Специфіка діяльності банків полягає в тому, що вони, з одного боку, залучають з різних джерел тимчасово вільні кошти, а, з іншого, розміщують їх, задовольняючи потреби підприємств, організацій, населення тощо. Перехід до ринкових умов, виникнення економічно самостійних банків сприяли створенню ринку банківських ресурсів. Наявність конкуренції загострює боротьбу між банками щодо залучення ресурсів. В умовах конкуренції між банками зростає необхідність залучення якомога більшої кількості клієнтів, вкладників, кошти яких є джерелом поповнення ресурсної бази банку [1].

З переходом на ринкові відносини у банків з'явилися не тільки нові канали залучення коштів, а й принципово інші, нетрадиційні для колишньої банківської системи, способи акумуляції тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб.

Широко практикується залучення коштів на депозитній основі, причому особливе значення набуло для банків залучення ресурсів на фіксований термін. З розвитком кореспондентських відносин між банками з'явився такий різновид залучених ресурсів, як залишки коштів на кореспондентських рахунках. Принципово новим способом акумуляції кошти стало їх залучення на основі випуску банками власних цінних паперів боргового характеру: облігацій, депозитних та ощадних сертифікатів.

Дослідженнями доведено, що депозити становлять основну частину залучених ресурсів банківських установ. Вони являють собою грошові кошти, внесені в банк його клієнтами – юридичними та фізичними особами. Недепозитними джерелами прийнято вважати ресурси, які формуються комерційними банками шляхом продажу власних боргових зобов'язань на грошовому ринку або шляхом отримання позик від інших кредитних установ,

в тому числі від Національного банку. Недепозитні джерела банківських коштів, на відміну від депозитів, не носять персонального характеру і не асоціюються з конкретними клієнтами банку. Вони купуються на ринку, часто на аукціонній основі, яка передбачає конкуренцію [2].

Досвід розвинених світових банків показує, що в сучасній банківській справі найважливішою складовою всієї банківської політики є політика формування ресурсної бази, тобто депозитна політика. Депозитна політика це комплекс заходів, спрямованих на мобілізацію банками грошових коштів юридичних і фізичних осіб, в формі вкладів з метою їх подальшого взаємовигідного використання. Депозитна політика передбачає розробку науково обґрунтованих підходів організації відносин комерційних банків зі своїми клієнтами і державою з приводу залучення тимчасово вільних грошових коштів, а також визначення цілей і завдань в цій області, і проведення практичних заходів по їх реалізації. Реалізація депозитної політики вимагає врахування принципів організації депозитних операцій, їх взаємозв'язку з сукупним грошовим обігом, співвідношення економічних та організаційних методів в управлінні депозитними операціями, форм депозитних рахунків і сфери їх застосування, порядку відкриття і закриття депозитних рахунків, правил зарахування та вилучення грошових коштів клієнтів, порядку і умов переказу грошових коштів з одних рахунків на інші, граничні терміни зберігання грошових коштів на депозитних рахунках [3].

Реалізувати цей комплекс заходів зможе лише той комерційний банк, який постійно розширює діапазон послуг, що надаються клієнтам, знижує витрати, покращує якість кредитно-розрахункового і касового обслуговування, надає різні пільги при обслуговуванні клієнтів, пропонує їм різного роду консультації тощо. Отже, нова депозитна політика повинна враховувати історично сформовану структуру банківських пасивів та активів, динаміку їх співвідношень. Це має важливе значення для аналізу ліквідності балансів комерційних банків. Цьому сприятиме також оптимальне поєднання різних видів вкладів.

Таким чином, в умовах ринку, в міру зростання доходів громадян, стабілізації загальноекономічної ситуації, повернення довіри до фінансової системи банки стикаються з великою конкуренцією на ринку банківських послуг. При цьому крім надійності банку і привабливості ставок на перший план починають виходити якість обслуговування та етика поведінки персоналу. В даний час банки стають центром концентрації грамотних і кваліфікованих фахівців, а етика спілкування фахівців з клієнтами повинна знаходитися на високому рівні. В цілому гарантією успішного управління депозитними операціями є взаємовигідні відносини між банком і клієнтом. Щоб збільшити депозитні залучення, банк повинен ретельно і постійно вивчати інтереси і запити вкладників – юридичних і фізичних осіб. Важливо, щоб банк надавав вкладникам найзручніші форми депозитного

обслуговування, які б зводили до мінімуму звести витрати ними часу.

Світова банківська практика накопичила значний досвід управління і контролю за проведенням депозитних операцій. Вміле використання цього досвіду з урахуванням специфіки вітчизняної економіки і ментальності населення має суттєве значення для поліпшення роботи комерційних банків в нашій країні. Важливо, щоб вітчизняні банки постійно здійснювали пошук досконаліших методів та інструментів управління депозитними банківськими продуктами.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Котковський В. С. Банківські операції [навч. посіб.] / В. С. Котковський, О. В. Неізнана – К.: Кондор, 2011. – 498 с.
3. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О. М. Бартош // Фінансовий простір. – № 4 (16). – 2014. – С. 19-24.

УДК 336.77

МАЦЕЛЮХ Ю. В.,

аспірант,

Університет державної фіскальної служби України

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ В ДОСЛІДЖЕННІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ КРЕДИТНОГО РИНКУ

Сучасний стан вітчизняного кредитного ринку характеризується нагромадженням значних масштабів проблемної кредитної заборгованості та зростаючими кредитними ризиками в усіх сегментах через політико-економічну нестабільність, що обмежує кредитування національної економіки. Неєфективне функціонування національного кредитного ринку спричинене недосконалим законодавчим регламентуванням та інституційною структурою [5, с. 3]. Інституційні зміни національної економіки впливають на функціонування та інституціональну структуру кредитного ринку, тому існує нагальна необхідність у якісно нових підходах до дослідження функціонування кредитного ринку України для розроблення комплексу заходів для інституціонального забезпечення функціонування кредитного ринку.

Останні наукові дослідження кредитного ринку в Україні базуються на дослідженні світових тенденцій кредитних ринків та вітчизняного кредитного ринку, зважаючи на

Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 р., розроблену Національним банком України. Метою є дослідження науково-методичних підходів до побудови та аналізу інституційної структури кредитного ринку України.

Вивчення інституційної структури кредитного ринку почнемо з уточнення визначень понять, необхідних для використання в межах дослідження: «інститут», «інституція», «інституціональна структура», «інституціональний вибір», які будуть розкриватись в процесі нашого дослідження. Інститут, можна визначити у двох аспектах – як тривалі суспільно-економічні відносини, які базуються на формальних і неформальних інституціях, а також як суб'єкт-носії соціально-економічних відносин, що забезпечує реалізацію конкретної системи інституцій (фірми, домогосподарства, банки, корпорації, установи, організації, держава). Інституція – це змістовна основа інституту [5, с. 99].

В економічній літературі поняття «інституційна структура» має безліч трактувань. Часто не проводиться різниці між дефініціями «інституційна структура» і «інституційне середовище». Вільямсон призводить найбільш загальне її визначення: «...це основні політичні, соціальні та правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання». Але наявність деяких, властивих спонтанного ринкового порядку інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури [8].

З цієї точки зору, цілком правомірним є зауваження Коваленко Ю. М. [3, с. 93], про те, що інституційну структуру слід розглядати, як основу для визначення інституційного середовища, яке трактують як «...сукупність основоположних політичних, соціальних і базових правових норм, що регулюють економічну і політичну діяльність (правила, що регулюють вибори, визначають права власності і контрактні права є прикладами базових таких правил)». Тому, в контексті дослідження діяльності банківських і небанківських інститутів на кредитному ринку варто застосовувати термін інституційне середовище. Під інституційною структурою слід розуміти «...певний впорядкований набір інститутів, що створюють матриці економічної поведінки, що визначають обмеження для господарюючих суб'єктів, які формуються в рамках тієї чи іншої системи координації господарської діяльності» [3, с. 25].

Відтак вважаємо, що інституційна структура кредитного ринку – це відкрита, динамічна система інститутів, яка забезпечує належні умови для безперешкодного проходження позикових коштів від одних інститутів до інших та виступає основою для забезпечення належних умов кредитування суб'єктів економіки. Суб'єкти інституційної структури кредитного ринку представлені на рис. 1.

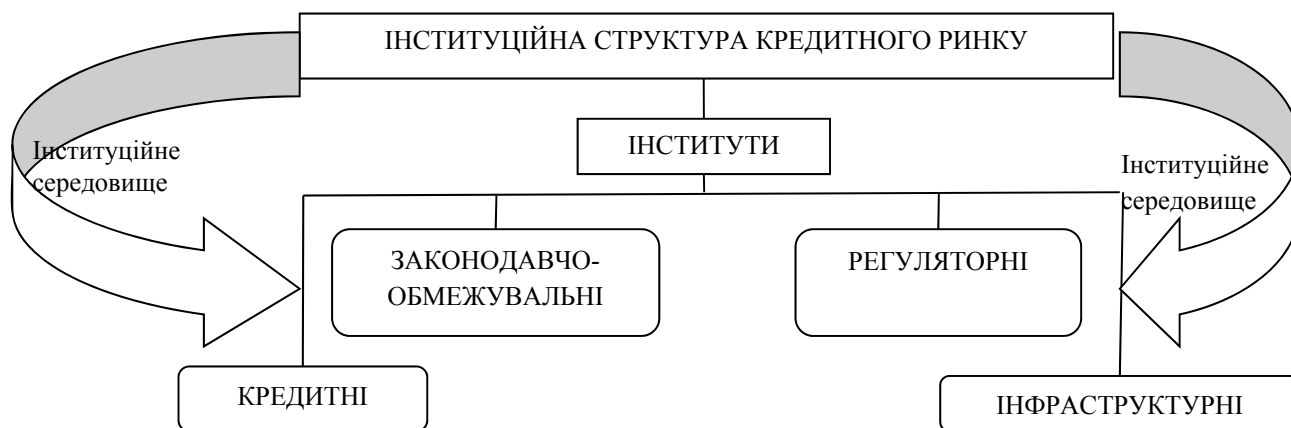


Рис. 1. Інституційна структура кредитного ринку

Джерело : складено на основі [5]

Інститути це структура, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, поряд з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними тощо), що окреслюють границі вибору, а вони, у свою чергу, задають рамки функціонування економіки і суспільства протягом того або іншого періоду часу. Наявність на кредитному ринку різноманітних інститутів, їх взаємодія через інституційні операції, у результаті яких змінюється частота використання певних правил, міняється і режим функціонування цих правил, а отже, як наслідок – під впливом інституційних змін - відбувається зміна існуючої інституціональної структури.

Біфуркаційна природа інституційних змін перехідних систем – це складний процес системних взаємодій, що виникають під впливом зовнішніх і внутрішніх флуктуацій (збурень) і приводять інституціональну систему в точку біфуркації – існування декількох можливих траєкторій її подальшого розвитку в умовах перебування системи в нестійкому стані [4]. При цьому під «біфуркацією» розуміється «...нестійка фаза існування, яка передбачає множинність сценаріїв подальшого розвитку; це процес якісного переходу від стану рівноваги до хаосу або порядку більш вищого ступеня організації» [2, с. 34]

У процесі розвитку кредитного ринку, який окреслений, наприклад, одним кредитним циклом, точкою біфуркації буде пік кредитування, після якого настає хаос – криза кредитування, або, завдяки успішній кредитній політиці уряду, – відбувається стримано-стимулюючий розвиток економіки через дозоване надходження обсягів кредитів до неї [5, с. 84]. Це вимагає застосування до дослідження кредитного ринку основних принципів і положень синергетики, тобто інструментарію синергетичного підходу, що дозволяє вивчити «...нелінійні ефекти еволюції системи, кризи і біфуркації» і «...дасть змогу подивитися на

процеси інституціональних змін як на такі, що мають нелінійну, стрибкоподібну, біфуркаційну конфігурацію, виявити можливості створення синергетичних інституціональних ефектів та нових джерел економічного зростання» [6].

Висновок дослідження економічної природи та інституційної структури кредитного ринку зумовлюють потребу у використанні *системного підходу* – на етапах формулювання мети, визначення наукових завдань, об'єкта й предмета дослідження та при дослідженні структури; інституційного підходу, як провідного, на основі якого буде застосовуватися низка інших наукових методів, залежно від етапу дослідження кредитного ринку та синергетичного підходу, що дозволяє вивчати процеси інституціональних змін як на такі, що мають нелінійну, стрибкоподібну, біфуркаційну конфігурацію, виявити можливості створення синергетичних інституціональних ефектів та нових джерел для інституціонального забезпечення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Белов В. Задача – реформування інститутів влади / В. Белов. // Незалежна газета. – 2000. – №23.
2. Вірченко В. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях / В. Вірченко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка – 110/2009. – С. 34-36.
3. Коваленко Ю. М. Сутність інституційного середовища фінансового сектору економіки / Ю. М. Коваленко. // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №1. – С. 92-97.
4. Косова Т. Д. Інструментарій дослідження інституціональних змін національної економіки [Електронний ресурс] / Т. Д. Косова, О. В. Покатаєва // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/60/8039-instrumentarij-doslidzhennya-institucionalnix-zmin-nacionalnoї-ekonomiki.html>.
5. Миськів Г. В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України: дис. докт. ек. наук : 08.00.08 / Миськів Г. В. – Київ, 2016. – 533 с.
6. Решетило В. П. Економічна синергетика реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук: спец. 08.01.01 / Решетило В. П. – Харків, 2006. – 34 с.
7. Старостенко Г. Г. Національна економіка / Г. Г. Старостенко, С. В. Онишко, Т. В. Поснова. – К. : Ліра-К, 2011. – 432 с.
8. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон. // ЭКО. – 1993. – №5. – С. 18-33.

УДК 339.727.2:336.71 (477)

МЕСЕЧКО І. М.,

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень

ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Найбільш динамічним процесом розвитку світового фінансового ринку є транснаціоналізація, яка прямо та опосередковано позначається на формуванні глобальної регулятивної системи. Під впливом транскордонних процесів відбувається втрата державою своїх регулятивних функцій та одночасне «розмивання» економічного суверенітету. Загрозою є те, що головні передумови розвитку банківського сектору приймаючої країни будуть визначатися не національною економічною політикою, а залежатимуть винятково від зовнішніх чинників впливу. Таким чином, виникає необхідність контролю за транснаціоналізаційним процесом, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Мета дослідження – аналіз аспектів регулювання процесу транснаціоналізації банківського сектору України в умовах глобалізації.

Процеси транснаціоналізації перебувають у центрі уваги багатьох зарубіжних вчених, зокрема таких, як М. Джанетті, Р. Коуз, С. Кінлебергер, М. Портера, Х. Прелмуттер, А. Ругмана, Ф. Рут, С. Хірш та ін. Питання регулювання діяльності іноземних корпоративних структур досліджували вітчизняні вчені, а саме О. Другов, Н. Карасьова, І. Лютий, В. Міщенко, Л. Петрашко, Н. Рябець, М. Савлук, А. Сухоруков, Т. Ткаченко та ін.

В Україні динамічно формується економічна структура, де значна роль належить транснаціональному капіталу. Ця тенденція спостерігається як в окремих сегментах вітчизняного ринку, так й в економіці в цілому. На 01.01.2017 р. частка банків з іноземним капіталом складала 39,6% від загальної кількості фінансово-кредитних установ на ринку [1]. Оскільки на державному рівні не сформоване законодавство щодо режимів функціонування транснаціональних банків (ТНБ) в Україні, то це обумовлює невідповідний транскордонний перелив ресурсів для національної економіки. Рябець Н.М. розглядає серед негативних рис транснаціоналізації української системи поступову руйнацію економічного державного суверенітету через появу наднаціональних економічних структур – ТНБ [2, с. 44].

Серед фінансово-економічних ризиків швидкого зростання частки іноземного капіталу на вітчизняному ринку банківських послуг необхідно акцентувати увагу на можливій втраті суверенітету в грошово-кредитній політиці, посиленні нестабільності, неочікуваному коливанні ліквідності банків, спекулятивних змінах попиту та пропозиції на фінансовому

ринку, можливого впливі фінансових ресурсів [3, с. 180]. Подальше розширення масштабів транснаціоналізації на фінансовому ринку повинно бути підпорядковане стратегічним цілям економічного розвитку держави.

Системний підхід щодо регулювання доступу транснаціонального капіталу в українську банківську систему повинен включати заходи щодо підтримки конкурентоспроможності фінансово-кредитних установ з вітчизняним капіталом; оптимізацію структури національного банківського сектору; включення в практику технологічних переваг банків з іноземним капіталом. Ткаченко Т. П. наголошує не тільки на впливі внутрішнього середовища на інвестиційну привабливість фінансово-кредитної установи, але й на зовнішньому середовищі, оскільки банк є суб'єктом економіки конкретної держави та відчуває зміни на економічну та політичну ситуації в країні, на території якої він функціонує [4, с. 138-139]. Транснаціоналізація економіки України повинна бути обмежена в стратегічно важливих галузях з метою забезпечення економічної безпеки держави. Виважений підхід до напрямків інвестиційної активності ТНБ повинен сприяти заохоченню припливу зарубіжних інвестицій в пріоритетні для національної економіки галузі [5, с. 46].

Процес транснаціоналізації банківської діяльності як несе в собі низку переваг, які обумовлені посиленням конкуренції на ринку, так і сприяє підвищенню ризиків нестабільності національної економіки за рахунок підсилення її залежності від ситуації в міжнародній фінансовій системі. Зростаюча схильність до зовнішніх «шоків» та крах низки великих фінансових гравців потребували від ТНБ підсилення системи регулювання та нагляду за своїми підрозділами, які здійснюють свою діяльність за межами країни походження. Розвиток цього процесу відбувався на двох рівнях: міжнародному (транснаціональному), який характеризується розширенням міжнародного співробітництва в сфері регулювання банківської діяльності; державному (національному), який підпорядкований загальним цілям економічного розвитку країни (рис. 1).



Рис. 1. Рівні системи регулювання та нагляду за фінансовими установами в умовах транснаціоналізації (складено автором)

Необхідно розробити послідовну програму дій на довгострокову перспективу, яка буде виконувати головні задачі середньострокової економічної політики країни та враховувати можливу поведінку ТНБ в залежності від їх типу та країнової приналежності.

Механізм забезпечення фінансової безпеки держави від транснаціоналізаційних загроз [3, с. 183]:

- вдосконалення процедури нагляду та регулювання за діяльністю фінансово-кредитних установ з транснаціональним капіталом;
- дослідження можливих шляхів щодо встановлення обмежень на діяльність філій ТНБ, щоб уникнути раптового відпливу капіталу за кордон під час кризи;
- надання законодавчого захисту банківським установам із вітчизняним капіталом, які спеціалізуються на кредитуванні пріоритетних напрямів національної економіки;
- створення механізму захисту інтересів вкладників у банки з іноземним капіталом;
- запровадження державної політики розвитку і підтримки українських банків.

Висока залежність економіки України від світової кон'юнктури на фінансових ринках обумовлена недостатньою фінансовою глибиною та слабкістю ресурсного потенціалу. Національна економіка позбавлена стабільних джерел фінансування, а інвестиції ТНБ сприяють зниженню напруження щодо питання пошуку джерел фінансування та надають можливість здійснювати залучення необхідних фінансових ресурсів на зовнішніх ринках.

Значна частка іноземного капіталу в банківському секторі України визначає необхідність посилення уваги держави до політики регулювання діяльності ТНБ та розробки системи конкретних заходів з даного питання. Державне регулювання повинно забезпечувати зберігання фінансової безпеки та не допустити суттєвого контролю вітчизняної економіки з боку транснаціонального капіталу, в тому числі банківського сектора, який відноситься до числа стратегічно важливих.

Список літературних джерел

1. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

2. Рябець Н. М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації / Н. М. Рябець // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – Т. 18. Вип. 2. – 2013. – С. 39-48.

3. Петрашко Л. П. Стратегії виходу міжнародних банківських груп на зарубіжні фінансові ринки / Л. П. Петрашко, М. С. Цівина // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2014. – №1. – С. 180-184.

4. Ткаченко Т. П. Роль іноземних інвестицій в банківській сфері / Т. П. Ткаченко, Д. П. Волинець // Сучасні проблеми економіки і підприємство. – 2015. – Вип. 16. – С. 136-140.

5. Карасьова Н. Транснаціоналізація економічних процесів та її вплив на Україну / Н. Карасьова // Український інформаційний форум: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. – У 2-х ч. – Ч.2. – К.: КНУКІМ, 2013. – С. 43-47.

УДК 334.021.1

МИХАЛЬЧИНЕЦЬ Г. Т.,
ст. викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

МИХАЛЬЧИНЕЦЬ Н. О.,
студентка,
Національний університет харчових технологій

ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНОЇ ІНФОРМОВАНOSTІ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Інформаційною сферою поінформованості споживачів фінансових послуг залишаються засоби масової інформації, спеціалізовані друковані випуски, послуги глобальної комп'ютерної мережі Інтернет та маркетингові брошури.

Проте дані інформативні джерела є нерівномірними засобами для сприйняття споживачів з різним рівнем фінансової грамотності та інтелекту.

Активна та наступальна позиція світових медіа дозволяє їм ефективно проводити інформаційні операції, які є складовими інформаційних атак з метою формування вузько спрямованих та упереджених поглядів на участь у фінансових операціях певного вектору [1].

Сучасні перетворення в суспільному житті щодо поступової заміни традиційної економіки на віртуальну, дають можливість здійснювати економічні операції та налагоджувати ділові відносини у віртуальному просторі та проявляється через розвиток електронного (віртуального) бізнесу, створення електронного уряду, організацію та функціонування віртуальних бірж, розрахункових кас, організацій (підприємств) [2].

Саме розвиток та впровадження інформаційних технологій створив поштовх для можливостей залучення ширшого кола серед населення та СПД в електронний обіг їх фінансових заощаджень.

Враховуючи, що фінансові інститути створені за участю іноземного капіталу, що характеризуються високим інноваційним рівнем розвитку, то фінансова сфера в Україні є

інформаційно-насиченою, характеризується різноманітністю та складністю ділових взаємозв'язків із партнерами, індивідуалізацією та пріоритетністю ексклюзивності фінансових послуг, динамічністю бізнес-процесів, потребою в постійному технологічному удосконаленні та високою конкуренцією. Проте загальна фінансова грамотність споживачів послуг фінансового ринку далеко відстає від даного рівня.

Тому, для нинішнього розвитку фінансового ринку України необхідно впроваджувати сучасні ІТ-технології, мобільні додатки, сторінки в соціальних мережах, інтернет рекламу-урок, які забезпечать інформатизацію та швидкий обмін даними, інтеграцію та взаємозв'язок усіх учасників фінансового ринку, можливість урахування індивідуальних особливостей кожного учасника-потенційного споживача у процесі задоволення його потреб, підвищення швидкості обслуговування, оперативний зворотний зв'язок, підвищення ефективності діяльності фінансових посередників.

Отже, основними напрямками діяльності головних учасників фінансового ринку України для формування та підвищення необхідної інформованості споживачів фінансових послуг мають стати:

- подальший розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури у сфері фінансів;
- формування публічних інформаційних баз даних, профіль яких орієнтований на використання та розміщення фінансових ресурсів як населення, так і СПД;
- подальший розвиток ефективної реклами;
- подальше впровадження механізму інформаційно-комунікаційного обміну між суб'єктами підприємницької сфери, населенням та зовнішнього середовища за допомогою Інтернет-мережі;
- розвиток віртуальних фінансових агентів, посередників, представників і відповідним рівнем захисту та якості послуг;
- розробка та впровадження державної електронної системи забезпечення суб'єктів фінансового ринку оперативною інформацією про зміни попиту, пропозиції, ціни, тарифи на фінансові послуги активи, тощо.

Крім того, вважаємо, що для вирішення проблеми створення системи забезпечення високо рівня фінансової грамотності українців було б доцільно здійснити ряд заходів:

- організація взаємодії фінансових інститутів та структур України працівниками та їх роботодавцями, школярами;
- розробка механізму узгодження діяльності органів державної і місцевої влади в забезпеченні інформаційної безпеки;

– прийняття законів, котрі регламентують побудову державної політики забезпечення інформаційної безпеки України.

Список використаних джерел

1. 1. Аблазов І. В. Проблемні питання забезпечення національної безпеки України в інформаційній сфері / Аблазов І. В., Хамула С. В. // Тези доповідей XII Міжнародної науково-практичної конференції «Військова освіта і наука: сьогодення та майбутнє» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/31993/1/44-83-85.pdf>.

2. Глебова А. О. Віртуальні об'єднання як сучасна форма підтримки і розвитку інноваційної діяльності на туристичних підприємствах Полтавського регіону / А. О. Глебова, В. М. Маховка // тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/31993>.

УДК 336.77

МОСКВІЧОВА О. С.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ПВНЗ «Вінницький фінансово-економічний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах дослідження іпотечного кредитування суб'єктів господарювання у вузькому розумінні (як кредитний процес) практично не має сенсу, оскільки такі дослідження вже існують, проте їх наявність не дозволила активізувати діяльність фінансових установ щодо іпотечного кредитування вітчизняних підприємств. Тому важливе значення у дослідженні особливостей іпотечного кредитування суб'єктів господарювання відіграє системний підхід. Він дає глибоке розуміння економічних явищ, адже дослідження окремих елементів системи характеризують їх конкретні особливості, але не визначають взаємозв'язки між ними, а також не характеризують систему як цілісне явище.

Послідовність системного розв'язання проблем досліджували багато науковців: С. Л. Оптнер, С. Юнг, С. П. Ніканоров, Ю. І. Черняк, однак найбільш детально цей процес розглянув А. В. Катренко.

Для побудови системи іпотечного кредитування використаємо методологію системного дослідження А. В. Катренко [1, с. 132-136]. В першу чергу, для того щоб правильно

сконструювати систему, необхідно точно визначити її мету та основні концептуальні поняття й категорії. Варто зазначити, що система іпотечного кредитування підприємств належить до складних систем, оскільки охоплює не лише велику кількість суб'єктів, а й поєднує різні галузі народного господарства. Тому основною метою функціонування системи іпотечного кредитування підприємств є ефективна координація банківської системи та державних органів у сфері регулювання іпотечного кредитування, а також суб'єктів бізнесу з метою організації та поживлення процесу іпотечного кредитування підприємств.

Зважаючи на термінологічний апарат іпотечного кредитування, слід зауважити, що система іпотечного кредитування не може базуватися лише на механізмах надання та обслуговування довгострокових кредитів, оскільки сучасні умови ведення господарства вимагають від суб'єктів господарювання максимальної ефективності їх діяльності. Причому це стосується не лише суб'єктів бізнесу, а й суб'єктів кредитного ринку. Тому доки кредитні установи не проявлять зацікавленість у довгостроковому кредитуванні, наприклад, під заставу земель сільськогосподарського призначення, говорити про розвиток та поживлення іпотечного кредитування підприємств того ж АПК не доведеться.

Предметом іпотеки, згідно з чинним законодавством, може бути один або декілька об'єктів нерухомого майна, що належить іпотекодавцю на правах власності або господарського відання; нерухоме майно, яке стане власністю іпотекодавця після укладення іпотечного договору; право оренди чи користування нерухомим майном, яке надає іпотекодавцю право будувати, володіти та відчужувати об'єкт нерухомого майна [2].

Особливості функціонування підсистеми первинного іпотечного кредитування зводяться до організації кредитного процесу щодо надання та обслуговування іпотечного кредиту суб'єкта бізнесу. Проте у функціонуванні підсистеми первинного іпотечного кредитування виникають проблеми на рівні як самої підсистеми, так і взаємозв'язків з іншими підсистемами. Зокрема, на рівні підсистеми первинного іпотечного кредитування виникають проблеми з оцінкою об'єкта застави; оцінкою кредитоспроможності позичальника – суб'єкта бізнесу; реалізацією іпотечного покриття та недостатністю фінансових ресурсів в іпотечних кредиторів, які можна надати на тривалий строк.

Ще однією проблемою, яка виникає на рівні підсистеми первинного іпотечного кредитування, є відсутність довгострокового фінансового ресурсу в потенційного іпотечного кредитора. Іпотечний кредит характеризується великою сумою основного боргу та тривалим періодом кредитування. Залучити кошти банку на відповідний термін або надавати власні ресурси в умовах економічної нестабільності та розвитку інфляційних процесів ризиковано. Вирішити проблему із фінансовим забезпеченням іпотечного кредитування допоможе

організація ринку вторинного іпотечного кредитування та розробка ефективних механізмів рефінансування іпотечних кредитів підприємств.

Найменш розвиненою на сьогодні є підсистема земельного ринку, до суб'єктів якої можна віднести професійних оцінювачів земельних ділянок, Державну реєстраційну службу, нових землевласників – покупців реалізованого іпотечного покриття, організаторів земельних торгів (аукціонів) та новостворений Державний земельний банк.

Основною проблемою у функціонуванні підсистеми земельного ринку є відсутність організованого земельного ринку та заборона на продаж земель. Таким чином, важко розробити об'єктивну методику оцінки земельної ділянки (функції професійних оцінювачів), фактично неможливо реалізувати іпотечне покриття. Взаємозв'язки та функції Державного земельного банку важко відобразити як в підсистемі земельного ринку, так і в системі іпотечного кредитування підприємств. Усі проблеми зводяться до того, що законодавчо не визначено статус та функції Державного земельного банку щодо операцій із землею.

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо державного земельного банку» визначає такі особливості щодо діяльності Державного земельного банку: КМУ має право формувати статутний капітал банку за рахунок грошових внесків та внесків у вигляді земельних ділянок, а сам банк має право здійснювати операції з земельними ділянками та майновими правами на земельні ділянки відповідно до законодавства України у сфері земельних відносин та свого статуту [3, 4]. Проте на практиці, відповідно до Статуту та Постанови КМУ «Про створення державного земельного банку», статутний капітал Державного земельного банку сформовано за рахунок грошових коштів, передбачених у Державному бюджеті України на 2012 рік. Крім того, в Статуті Державного земельного банку зазначено, що формування та збільшення статутного капіталу банку здійснюються шляхом внесків у національній валюті, що виключає можливість поповнення статутного капіталу за рахунок внесків у вигляді земельних ділянок. Сумнівною виглядає також можливість здійснювати Державним земельним банком операції з земельними ділянками та майновими правами на земельні ділянки, оскільки його Статутом передбачені традиційні види банківських послуг, а сам банк класифіковано як універсальний [5, 6].

На нашу думку, функції Державного земельного банку на перших етапах формування земельного ринку варто звести до регулюючих порядок купівлі – продажу та набуття інших майнових прав щодо земельних ділянок. Крім того, Державний земельний банк може виконувати роль спеціального фінансового посередника в операціях рефінансування іпотечних кредитів, забезпечених земельною іпотекою (тобто бути емітентом облігацій, забезпечених виплатами за іпотечними кредитами суб'єктів бізнесу). Таким чином,

Державний земельний банк може стати суб'єктом, який об'єднує підсистеми земельного ринку та вторинного іпотечного кредитування. Однак обрати оптимальну організаційно-правову форму та визначити функції спеціального фінансового посередника на вторинному ринку іпотечного кредитування підприємств можна лише на основі ґрунтовного дослідження закордонного досвіду функціонування інститутів рефінансування іпотечних кредитів з урахуванням вітчизняних тенденцій розвитку економіки.

Що стосується підсистеми вторинного іпотечного кредитування підприємств, то її функціонування обмежується випуском та обігом заставних, які не користуються попитом серед потенційних інвесторів. Закон України «Про іпотечні облігації» не встановлює обмеження щодо іпотечного покриття у вигляді застави земель, однак практики випуску звичайних іпотечних облігацій, забезпечених виплатами за іпотечними кредитами із заставою земель, в Україні не було [7]. А випуск структурованих іпотечних облігацій з іпотечним покриттям у вигляді іпотечних кредитів підприємствам обмежується статутом Державної іпотечної установи (емітент структурованих іпотечних облігацій). Статут Державної іпотечної установи визначає, що кошти, які надаються в порядку рефінансування іпотечних кредитів, мають спрямовуватись на фінансування придбання або будівництва житлової нерухомості [8]. Тому, на нашу думку, повноваження з випуску структурованих іпотечних облігацій з іпотечним покриттям у вигляді іпотечних кредитів, забезпечених заставою земель, варто доручити спеціально створеному державному фінансово-земельному посереднику.

Таким чином, застосувавши системний підхід до дослідження особливостей іпотечного кредитування підприємств, було встановлено, що система іпотечного кредитування підприємств є складною за своєю структурою та охоплює три підсистеми нижчого рівня: первинного іпотечного кредитування, земельного ринку та вторинного іпотечного кредитування. У розрізі кожної з підсистем виявлено проблеми у функціонуванні на рівні як взаємозв'язків між суб'єктами в межах підсистеми, так і взаємозв'язків із суб'єктами інших підсистем. Лише за умови ефективності іпотечного кредитування з позиції не тільки підприємства, але й з позиції кредитної установи така система почне функціонувати.

Список використаних джерел

1. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації: Навчальний посібник / А. В. Катренко. – Львів: «Новий світ – 2000». – 424 с.
2. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003, № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000, № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page>.

4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо державного земельного банку» від 18.09.2012, № 5248-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5248-17>.

5. . Постанова КМУ «Про затвердження Статуту публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк»» від 25.07.2012, № 934 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/934-2012-%D0%BF>.

6. Постанова КМУ «Про створення державного земельного банку» № 609, від 02.07.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-%D0%BF>.

7. Закон України «Про іпотечні облігації» від 22.12.2005, № 3273-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3273-15>.

8. Постанова КМУ «Про Державну іпотечну установу» № 768, від 17.07.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/768-2009-%D0%BF#n12>.

УДК: 338.43

НАДІЄВЕЦЬ Л. М.,

к.е.н., викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

МЕХАНІЗМ АГРАРНИХ РОЗПИСОК ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА КРЕДИТУВАННЯ ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Аграрний сектор в Україні залишається одним із ключових секторів економіки, адже він формує понад 20% ВВП країни. За період 2007-2015 рр. сільськогосподарське виробництво зросло на 44,8%, в той час як ВВП зменшився на 19,6%. Продукція аграрного сектору складає 38,2% товарного експорту (у 2015 році це 14,6 млрд. дол. США): на країни Азії припадає 47,2% експорту вітчизняної аграрної продукції, ЄС – 27,9% [1]. За умов політико-економічної кризи, яка розпочалася в Україні у 2014 р., сьогодні гостро стоїть питання захисту інтересів виробників сільськогосподарської продукції. Більшість із вітчизняних товаровиробників не мають достатньо власних фінансових ресурсів для ведення агробізнесу (з огляду на сезонний характер діяльності), тому вони користуються позиками, плата за які є непосильною для багатьох із аграріїв (ставка банківських кредитів станом на

листопад 2016 р. – 14,8%), що призводить до їх збиткової діяльності та закриття власної справи. Враховуючи сучасний фінансовий стан банківської системи, альтернативою для товаровиробників с/г продукції є механізм аграрних розписок, який дасть можливість уникнути ризиків підвищення процентних ставок, коливання курсу іноземних валют.

Використання аграрних розписок почало практикуватися країнами Латинської Америки (Бразилії, Аргентини), у зв'язку із погано розвиненою системою банківського кредитування, й перевага віддавалася системі «гроші-товар». Так, наприклад, у Бразилії це розписки-договори CPR (Cedula de Produto Rural), що були запроваджені Федеральним законом від 22.08.1994 р., які дозволяли аграріям щороку залучати 25 млрд. дол. Це становить майже 40% від усіх інвестицій, які надходять у сільськогосподарську галузь цієї країни [2].

В Україні категорія «аграрна розписка» вперше з'явилася після прийняття Закону України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 р. № 5479 (набув чинності 19.03.2013 р.), яким було запроваджено новий механізм залучення коштів для ведення агробізнесу – аграрні розписки. Відповідно до ст. 1 Закону, аграрна розписка – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах.

Відповідно до виду зобов'язання, Закон (ст. 3, 5) виділяє два види аграрних розписок:

а) товарна аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника за аграрною розпискою здійснити поставку узгодженої сільськогосподарської продукції, якість, кількість, місце та строк поставки якої визначені аграрною розпискою;

б) фінансова аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію у визначеній кількості та якості [3].

Основні принципи механізму аграрних розписок відображено на рис. 1.

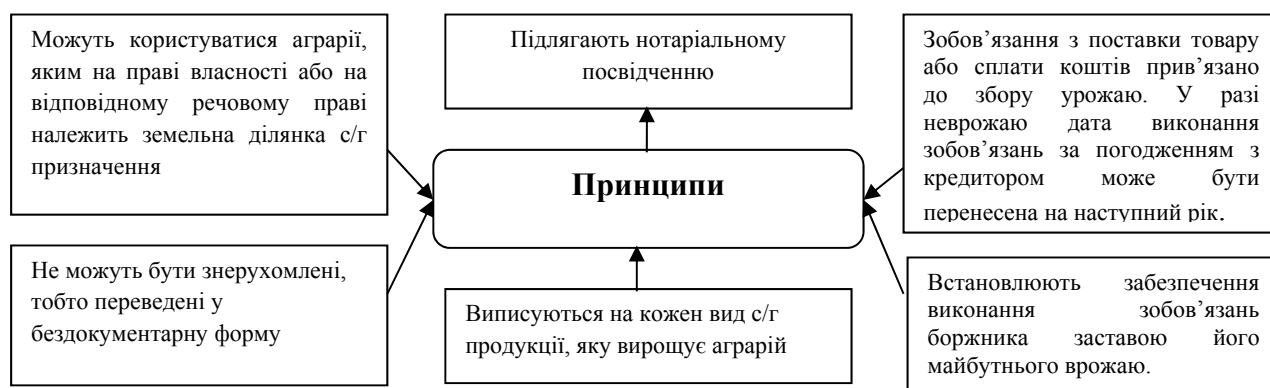


Рис. 1. Принципи інституту аграрних розписок (узагальнено автором на підставі [3])

Загалом, механізм кредитування за аграрною розпискою включає мінімум двох суб'єктів, однак, як правило, їх може бути й три (рис. 2, 3).

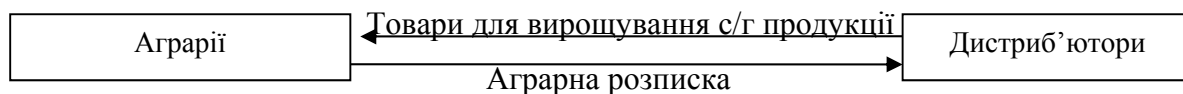


Рис. 2. Схема прямого фінансування агровиробників за допомогою аграрних розписок (побудовано автором на підставі [3])

В Україні з вересня 2014 р. спільним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України й Міністерства юстиції України №331/1471/5 було запроваджено пілотний проект з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок на прикладі Полтавської області та План заходів з реалізації цього проекту. Використання і розповсюдження цього механізму активно підтримує ІФС (Міжнародна фінансова корпорація, яка належить до групи Світового Банку), яка у 2015 р. запустила спільний зі Швейцарією проект «Аграрні розписки в Україні» [4].

Перша аграрна розписка була видана 13 лютого 2015 р. компанії «ПЗК-агро», де кредитором виступило сільськогосподарське підприємство «Комбікормовий завод» (на 32 тонни насіння соняшника на суму 192 тис. грн.) [5]. Завдяки успішній реалізації Пілотного проекту аграрних розписок у Полтавській області, з 01.09.2015 р. цей механізм було також поширено на Вінницьку, Черкаську та Харківську області. Станом на 01.07.2016 р. в рамках Пілотного проекту на 3 області вже оформлено 40 аграрних розписок, з яких в Вінницькій області оформлено 24 розписки на суму майже у 50 млн. грн. [4]. В інших областях України такий механізм поки що не поширений.



1 – дистриб'ютори дають аграріям товари для вирощування сільськогосподарської продукції (насіння, добрива, засоби боротьби зі шкідниками);

2 – аграрії виписують дистриб'юторам аграрну розписку під заставу майбутнього врожаю, нотаріально засвідчену;

3 – дистриб'ютор продає аграрну розписку трейдеру (ст. 11 ЗУ «Про аграрні розписки»);

4 – трейдер сплачує дистриб'ютору суму, на яку виписана аграрна розписка;

5 – трейдер звертається до аграрія з вимогою поставити сільськогосподарську продукцію згідно аграрної розписки;

6 – аграрій здійснює поставку сільськогосподарської продукції трейдеру.

Рис. 3. Схема фінансування агровиробників за допомогою товарних аграрних розписок за участі трейдерів (побудовано автором на підставі [3])

Підсумовуючи усе вище сказане відзначимо, що в перспективі інститут аграрних розписок може стати для вітчизняного агробізнесу інструментом, який допоможе подолати та попередити кризові явища у сфері виробництва та збуту сільськогосподарської продукції,

забезпечить залучення інвестицій для розвитку власного бізнесу. Створення фінансово міцного вітчизняного аграрного товаровиробника сприятиме підвищенню конкурентоспроможності галузі на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
2. Лавріненко І. Аграрна розписка як форма альтернативного кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radako.com.ua/news/agrar-na-rozpiska-yak-forma-alternativnogo-kredituvannya>.
3. Закон України «Про аграрні розписки» № 5479-VI від 06.11.2012 р. (поточна редакція від 05.10.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Петренко А. Аграрні розписки: 3 роки потому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarni-rozpiski-3-roki-potomu.html>.
5. Павленко О. Аграрні розписки як дієвий механізм кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns>

УДК 368

НСІЗВЄСТНА О. В.,
к.е.н, доцент кафедри фінансів і банківської справи,
УКРАЇНЕЦЬ Н. С.,
студентка,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В Україні в умовах переходу до ринкової економіки перед багатьма підприємствами постала проблема фінансової стабілізації, забезпечення безперервної виробничої діяльності. Вдале подолання ризикових ситуацій, що забезпечує в перспективі максимальну фінансову стійкість, можливе за умов ефективного функціонування страхового ринку.

Розвиток страхового ринку України потребує розв'язання проблем зі страхування життя, пенсійного, медичного страхування та страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Страхування життя, як надійне джерело інвестиційних ресурсів, становить на ринку страхових послуг найменшу частку (0,66%), тоді як у країнах з розвинутою економікою цей

показник дорівнює 30-40%. Нормативно-правова база (з точки зору термінів і форм страхування) не сприяє розвитку цього виду страхування. Щороку частка платежів із страхування життя в загальній структурі платежів зменшується у 2 рази. Лише 12 страховиків України мають ліцензію на проведення операцій із страхування життя, а реально цим питанням займаються тільки 6 страховиків [1].

Слабкий розвиток та недосконалість таких соціально важливих видів страхування, як пенсійне і медичне страхування, стримує розвиток страхового ринку.

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні також справляють:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів;
- значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів і збитковість більшості підприємств;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;
- високий рівень інфляції (понад 10 відсотків), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;
- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектору економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування.

Серйозну загрозу нормальному функціонуванню страхового ринку України також становить тенденція до монополізації страхового ринку в інтересах окремих міністерств, фінансово-промислових груп або місцевих адміністрацій [1].

Проте, поряд з негативними сторонами, мають місце і позитивні тенденції. Так, дані таблиці 1 свідчать, що у 2015 році (в порівнянні з 2014 роком) на 2968,7 млн. грн. (11,1%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3762,1 млн. грн. (20,2%). Збільшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування: страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 1713,4 млн. грн. (93,0%)); автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка» збільшення валових страхових платежів на 1311,6 млн. грн. (20,0%); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 619,7 млн. грн. (43,0%). Протягом аналізованого періоду, а саме 2014-2015 років зросла кількість укладених договорів страхування на 67716,1 тис. одиниць (50,3%), при цьому на 73503,7 тис.

одиниць (у 2,8 рази) зросла кількість договорів з добровільного страхування у тому числі: кількість укладених договорів страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшилась на 27827,1 тис. одиниць (у 10,4 разів): кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків збільшилась на 6373,3 тис. одиниць (62,1%). Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань у порівнянні з 2014 у 2015 збільшився на 3035,1 млн. грн. (59,9%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 2709,8 млн. грн. (55,4%). Зростання обсягів валових страхових виплат збільшився на 2709,8 млн. грн. (55,4%). Таке збільшення показників страхування свідчить про перспективну тенденцію розвитку страхової діяльності в Україні.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка

	2013	2014	2015	Темп приросту	
				2014/2013	2015/2014
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті у тому числі:	87328,5	35975,7	109106,8	-58,8	203,3
- зі страховальниками – фізичними особами	80345,0	32699,4	106321,2	-59,3	225,1
Кількість договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків	97952,0	98737,5	93322,5	0,8	-5,5
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії, у тому числі:	28661,9	26767,3	29736,0	-6,6	11,1
- зі страхування життя	2476,7	2159,8	2186,6	-12,8	1,2
Рівень валових виплат, %	16,2%	18,9%	27,2%	-	-
Чисті страхові премії	21551,4	18592,8	22354,9	7,1	55,4
Чисті страхові виплати	4566,6	4893,00	7602,8	7,1	55,4
Рівень чистих виплат, %	21,2%	26,3%	34,0%	-	-
Активи страховиків та статусний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	66387,5	70261,2	60729,1	5,8	-13,6
Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	37914,0	40530,1	36418,8	6,9	-10,1
Обсяг сплачених статутних капіталів	15232,5	15120,9	14474,8	-0,7	-4,3

Складено авторами на основі джерела [2]

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Актуальність питання розвитку страхового ринку України обумовлює необхідність розробки державної політики ефективного розвитку страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для:

- подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази;
- визначення основних напрямків формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту, зокрема: страхування майна, страхування

відповідальності, страхування фінансових ризиків, а також медичне страхування, страхування життя від нещасних випадків на виробництві.

Необхідно також передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури.

Список використаних джерел

1. Лой Ю. В. Страховий ринок та перспективи його розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/strahoviy-rinok-ta-perspektivi-yogo-rozvitku>.
2. Державний комітет статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.972

НИКОЛЯК Л. А.,
викладач економічних дисциплін,
ОНИЩУК А. А.,
викладач економічних дисциплін,
Коломийський економіко-правовий коледж КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Впродовж останніх років актуальним є питання фінансової безпеки України. Оскільки, саме нестабільність у фінансовій сфері не дає можливості забезпечити відповідний рівень економічного росту, ускладнює перехід до ринкових механізмів господарювання, створює негативні умови для вдосконалення фінансової політики України. Саме тому виникає необхідність у підвищенні рівня фінансової безпеки країни, особливо в умовах нестабільності та фінансової кризи.

Однією із найважливіших складових економічної безпеки є фінансова безпека, без якої практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою. У цьому контексті доволі переконливим аргументом є слова М. Єрмошенка, який зазначає, що фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави, оскільки на фінансах базується будь-яка економіка, фінанси – кров економічної системи держави. Вчений обґрунтовує необхідність забезпечення і підтримки фінансової безпеки держави, тому що вона стосується не лише держави, а й усіх галузей національного господарства, приватних підприємців, усього суспільства. Нехтування станом фінансової безпеки може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, банкрутства підприємств і,

зрештою, підриву системи життєзабезпечення держави з подальшою втратою її суверенітету [1].

Отже, фінансова безпека – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової системи, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Індикаторами фінансової безпеки країни є найважливіші фінансові показники, які відображають стан та динаміку розвитку економіки країни. Нормативні значення індикаторів є кількісними величинами, порушення яких спричиняє несприятливі тенденції в економіці, а граничні значення індикаторів відображають значення показників, порушення яких зумовлює загрозові процеси в економіці [2].

З метою формування висновків про існуючий стан фінансової безпеки в Україні проведемо оцінювання основних складових фінансової безпеки України у 2015-2016 рр. [3,4].

Таблиця 1

Показники стану фінансової безпеки України та їхні відхилення від нормативних значень за 2015-2016 рр.

Індикатори	2015 р.	2016 р.	Нормативне значення	Відхилення від нормативного значення
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	32,8	33,8	не більше 30	3,8
Відношення дефіциту/ профіциту державного бюджету до ВВП, %	-1,4	-2,3	не більше 3	-0,7
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП	97,0	67,9	не більше 20	-29,1
Відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП, %	51,5	43,5	не більше 50	6,5
Рівень інфляції, %	148,7	113,9	не більше 107	6,9
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	31,1	24,1	не більше 6	18,1

Розрахувавши основні показники бюджетної безпеки України, можна зробити висновки, проте що рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет у 2016 році становив 33,8%, що на 3,8% перевищує нормативне значення та, що свідчить про можливі загрози у бюджетній системі та прорахунки у бюджетній політиці. Позитивним є значення індикатора – відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, яке становило у 2016 році 2,3% що на 0,7% менше від нормативного значення. Стосовно стану боргової безпеки держави, то значення індикатора значно перевищує критичне значення, що свідчить про постійне зростання обсягу державного та гарантованого боргу протягом останніх років.

Грошово-кредитна безпека України протягом 2015-2016 року характеризується

негативними значеннями індикаторів. Зокрема, відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП у 2015 році перевищувало граничне значення на 1,5%, але у 2016 році прослідковується позитивна тенденція до зменшення. Протягом аналізованого періоду в Україні досить високий рівень інфляції, який перевищує граничне значення на 6,9% у 2016 році. Стан валютної безпеки характеризується негативно, оскільки значення індексу зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США значно перевищує граничне значення індикатора протягом 2015-2016 років, що може призвести до різкого знецінення національної валюти в майбутньому і спричинить фінансовий дефолт всього господарського сектора.

Узагальнюючи проведені дослідження, продемонструємо, на наш погляд, найбільш пріоритетні заходи щодо зміцнення фінансової безпеки України:

- комплексний підхід до реформування бюджетного процесу на державному, місцевому рівнях та рівні міжбюджетних відносин, в аспекті удосконалення результативності бюджетних витрат за рахунок застосування програмно-цілевих засад діяльності, орієнтації бюджетної системи на досягнення конкретних результатів (за відповідними програмами розвитку);

- зменшення зовнішнього боргу України шляхом прямого зменшення чистих зовнішніх запозичень уряду та погашення довгострокових запозичень реального сектору економіки;

- розробка поетапної стратегії скорочення бюджетного дефіциту за рахунок нарощення власного доходного потенціалу;

- ефективне використання позикових коштів міжнародних організацій на стимулювання економічного розвитку країни, а не погашення боргів уряду;

- забезпечення потреб економічного зростання країни шляхом розробки та впровадження виваженої грошово-кредитної політики, стабілізації рівня національної грошової одиниці, зниження рівня інфляції;

- створення сприятливого інвестиційного клімату;

- впровадження сприятливих умов та правил функціонування та розвитку ринку цінних паперів в Україні;

- проведення ефективної податкової реформи;

- розробка ефективної системи державного регулювання ринків капіталу, посилення контролю за дотриманням вимог чинного законодавства, запобігання шахрайству.

Реалізація запропонованого комплексу заходів, що охоплює більшість складових фінансової безпеки, актуальних для України, потребує збалансування і комплексної взаємодії

всіх гілок влади та суб'єктів господарювання. Саме забезпечення підтримки на законодавчому, виконавчому, владному рівнях дозволить значно підвищити рівень фінансової безпеки та досягти економічного зростання країни.

Створення повноцінного механізму забезпечення фінансової безпеки держави передбачає перш за все вирішення широкого кола проблем, що стосуються формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання. Необхідним є переглянути та удосконалити діючу нормативно-правову базу в галузі фінансової безпеки України. На її основі розробити концепцію фінансової безпеки держави, яка б враховувала реальний рівень розвитку нашої країни, стратегічні напрями та національні інтереси українського народу, специфіку проведення бюджетної, податкової, фінансової, грошово-кредитної та валютної політики. Першочерговим тут є вирішення цілого комплексу правових, структурно-організаційних, процедурних, кадрових, технологічних і ресурсних питань, тощо.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво: [наук. монографія] / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – К.: [НАУ], 2010. – 232 с.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 року № 964 – IV.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://minfin.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.bank.gov.ua>.

УДК 330.322.12+336.648

НІКИТЕНКО Д. В.,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет водного господарства та природокористування

РОЛЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ У РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Господарювання в сучасних умовах вимагає від вітчизняних підприємств постійного контролю за рівнем їх конкурентоспроможності при розробці стратегій розвитку. Реалізація

стратегій потребує ґрунтовної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, що дозволить виявити власні резерви для досягнення цілей розвитку та величину необхідних зовнішніх залучень. Інвестиційна діяльність є процесом вкладення інвестицій (інвестування) і сукупністю практичних дій з їх реалізації; в усіх її формах здійснюється за рахунок можливих джерел (ресурсів). Під інвестиційними ресурсами розуміють всі види фінансових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування.

Джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці різнобічні, зокрема вони поділяються на три основні групи: власні, залучені та позикові. Перелік усіх можливих джерел інвестування за каналами надходження інвестиційних коштів наведено в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [1]: власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові накопичення та заощаджень фізичних та юридичних осіб та ін.); позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески фізичних та юридичних осіб); бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

Аналізуючи джерела інвестування та їх динаміку можна зазначити, що найбільша частка належить власним фінансовим ресурсам інвестора (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка елементів структури джерел фінансування капітальних інвестицій [2]

Роки	Частка власних коштів підприємств та організацій в джерелах фінансування капітальних інвестицій, %	Частка кредитів банків та інших позик в джерелах фінансування капітальних інвестицій, %	Середньозважена процентна ставка за новими кредитами в гривні нефінансовим корпораціям в річному обчисленні, %
2006	59,8	14,3	15,1
2007	58,6	15,2	13,9
2008	59,3	15,8	17,2
2009	66,1	13,3	21
2010	61	12,6	14,9
2011	61,7	13,4	14,7
2012	61,8	13,8	17,3
2013	66,1	13,2	15,2
2014	71,5	8,8	16,7
2015	67,4	7,3	21,4
2016	69,4	7,1	17,7

Можемо спостерігати зміну структури джерел фінансування інвестиційної діяльності залежно від фази ділового циклу: частка внутрішніх джерел знижується у період поживлення (2006-2008 рр.). Підвищення інвестиційної активності відбувалось за рахунок зростання частки кредитів банків з 14,3% у 2006 р. до 15,8% у 2008 р. незважаючи на

зростання середньозваженої процентної ставки нефінансовим корпораціям (підприємствам, організаціям). Аналогічна ситуація простежується і у 2011-2012 рр. В той же час частка власних джерел збільшується у період економічного спаду, і це пов'язано зі зменшенням масштабів інвестування та пропонуванням грошей і відповідно подорожчанням кредиту (2009-2010 рр. та з 2014 року). Частка власних коштів підприємств та організацій в джерелах фінансування капітальних інвестицій в ці періоди перевищує 66%.

Банківська сфера є величезним полем можливості для здійснення інвестиційної діяльності господарюючими суб'єктами, проте є ряд причин об'єктивного і суб'єктивного характеру, які стримують самі банки від нарощування інвестиційної спрямованості кредитної діяльності.

Як зазначає Пшик Б. І. [3], до цих причин можна віднести як питання загального рівня стабільності розвитку національної економіки в різних її сферах, так і незацікавленістю банків у фінансуванні інвестиційних проектів у зв'язку зі значними ризиками та невідповідністю термінів ресурсної бази строкам реалізації інвестицій. Тому серед заходів, що дозволять підвищити масштаби інвестиційної діяльності банків, варто зазначити заходи загального та специфічного характеру. До перших слід віднести створення стабільних умов розвитку економіки, які передбачають сталість нормативно-правової бази, режиму оподаткування, підтримку фінансової стійкості учасників інвестиційних проектів. До інших – розробка заходів щодо захисту кредиторів від недобросовісних позичальників та розробка чіткого механізму зниження ризикованості банківського інвестування.

Список використаних джерел

1. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Процентні ставки за кредитами та депозитами. Процентні ставки за новими кредитами нефінансовим корпораціям у розрізі видів валют і строків погашення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
3. Пшик Б. І., Печенко О. О. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні / Б. І. Пшик, О. О. Печенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 17 (Том 2). – С. 23-34.

УДК 336.717.13

РОСОЛА У. В.,
старший викладач кафедри фінансів,
ХЛАНТА О.,
студентка,
Мукачівський державний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Основною складовою частиною ефективної діяльності банку є наявність достатнього обсягу депозитних ресурсів. Різка девальвація гривні, нестабільний стан банків, значна кількість банкрутств негативно вплинули на схильність суб'єктів до заощаджень. У банківському секторі склалася критична ситуація, коли вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків, а в умовах кризи це питання стає найбільш важливим, адже масове вилучення депозитів значно погіршує ліквідність банків.

Депозит (із лат. – річ, віддана на збереження) – це економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Особливість депозиту полягає в його роздвоєності в практичному застосуванні. По-перше, депозит є для вкладника потенційними грошима, вкладник може виписати чек і спрямувати відповідну суму в обіг. Але водночас «банківські гроші» приносять вкладнику дохід і виступають уже в ролі капіталу. Перевага депозиту перед готівкою в тому, що депозит приносить дохід у формі процента, а недолік – у тому, що процент депозиту нижчий порівняно з тим, який виплатять на капітал, якщо його позичити. Тому саме під час депозитних операцій дуже виразно виступає сутність комерційної діяльності банків – платити за депозит дешевше, а розміщувати його за вищу плату [1, с. 175].

Минулий рік запам'ятається банківському сектору надовго, оскільки зміна суттєвих та важливих явищ банківської системи була настільки сильною, що події 2016 року ще довго впливатимуть на стан справ у найбільш розвинутій фінансовій галузі країни. Більше того, значні зміни пересічні громадяни відчують вже у 2017 році.

У 2016 році зафіксовано історично високий збиток сектору – 159 млрд. грн., що обумовлено резервуванням кредитного портфеля Приватбанку. Для решти банків відрахування в резерви значно знизилися, а сукупні збитки зменшилися до 23 млрд. грн. порівняно з 66 млрд. грн. у 2015 році. Після переходу Приватбанку у державну власність частка державних банків у чистих активах зросла до 51,3% (з 28,1% на початку 2016 року), за депозитами населення – майже утричі до 59,5% [2].

У той же час не виключено, що формування резервів Приватбанку відбувалося не зовсім прозоро. Є підстави вважати, що ця фінансова установа зможе розформувувати частину сформованих резервів і бути найбільш прибутковою, проте не завдяки успішній діяльності, а завдяки розформуванню резервів.

Інший цікавий факт – у системі майже не залишилося впливових гравців з приватним українським капіталом. У найбільшій двадцятці банків з приватним українським капіталом є лише два банки – ПУМБ та «Південний». Крім державних, суттєві частки ринку мають лише іноземні банки, включаючи російські. Варто зазначити, що 2017 рік почався із суттєвого зменшення відсоткових ставок за депозитними вкладками. Основними причинами зниження ставок НБУ називає зменшення ключової ставки з 22% до 14% та поліпшення ліквідності банків завдяки приросту депозитів фізичних осіб. Ще одна причина – зникнення з ринку банків, які приймали депозити за завищеними ставками, не маючи намірів їх повертати.

Але фінансовий сектор вистояв і демонструє ознаки оздоровлення. Так, обсяг коштів фізосіб на банківських рахунках з січня по грудень 2016 року збільшився майже на 5%. І це немало, враховуючи відтік грошей з системи, пов'язаний з відходом на ліквідацію банків протягом року. Достатність регулятивного капіталу зросла з 12,74% до 13,71% (цей показник свідчить про можливість або неможливість банку розрахуватися за зобов'язаннями; мінімальне значення – 10%), а збиток банківської системи в порівнянні з 2015 роком скоротився в рази. За прогнозами Національного банку, в 2017 році банківський сектор зможе остаточно переломити негативний тренд, нарощуючи доходи.

Чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умови відсутності фінансового ринку як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело портфеля активів. За цих умов особлива увага звертається на фінансові аспекти діяльності банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування комерційного банку значною мірою визначаються ефективністю реалізації депозитної політики.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна побачити, що наразі депозитний ринок України перебуває у стані стабілізації після негативних наслідків фінансової кризи. Відбувається поступовий розвиток вкладних операцій, активізується кількість депозитів на території України, збільшується обсяг строкових депозитів, але переважна більшість клієнтів фізичних осіб все ж обирають депозитні програми із залученням коштів в іноземній валюті.

Список використаних джерел

1. Банківські операції: [підручник] / А. М. Морозов, М. І. Савлук [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. А. М. Мороза; 2-ге вид. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
2. Річний Звіт НБУ за 2015 рік / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.

УДК 339.9

РУДЬ І. Ю.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

ЄДИНА Ю. Г.,

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ

Світова фінансова глобалізація спричиняє значний вплив на фінансову та боргову безпеку держав світу. Відкритість національних економік, участь держав на світових товарних та фінансових ринках, диспропорції між високорозвиненими країнами та країнами з перехідною економікою і тих, що розвиваються, різна конкурентоспроможність на світовій арені, зростання обсягів державних боргів – фактори, які зумовлюють наростання кризових явищ у світовому фінансово-економічному просторі та ставлять під загрозу забезпечення сталого економічного розвитку будь-якої з держав світу.

У науковому середовищі проблематику щодо діяльності міжнародних фінансово-валютних організацій розкривають у своїх дослідницьких працях вітчизняні та закордонні науковці і практики-економісти: В. Гнатковська, Т. Милованов, А. Коштовняк (Aneta Kosztowniak), О. М. Іваницька, М. Прочек (M. Proczek), М. А. Султанов. Дослідженню питання переваг та недоліків співробітництва з МВФ присвятили свої наукові доробки видатні вчені зі світовими іменами, лауреати Нобелівської премії з економіки: Джозеф Стігліц, Мілтон Фрідман.

З метою мінімізації впливу вищезазначених кризових явищ та збалансування системи міжнародних фінансових відносин було створено розгалужену систему міжнародних фінансово-кредитних організацій (МФКО) [1].

Міжнародний валютний фонд (МВФ) (International Monetary Fond, IMF) – міжурядова організація, призначена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами і надання фінансової допомоги країнам-членам для ліквідації валютних ускладнень,

викликаних порушеннями рівноваги платіжних балансів. МВФ був створений на міжнародній валютно-фінансовій конференції (1-22 липня 1944 р.) у Бреттон-Вудсі (США, штат Нью-Хемпшир).

Специфіка МВФ, порівняно з іншими міжурядовими організаціями, полягає у виконанні ним одночасно функцій регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Головним завданням МВФ є скорочення тривалості та зменшення нерівноваги у міжнародному балансі розрахунків членів, забезпечення стабільності валютних курсів.

Міжнародний валютний фонд (МВФ), як одна з найвпливовіших МФКО у сфері регулювання валютно-кредитних відносин, використовує різноманітні механізми кредитування та інструменти надання технічної допомоги країнам-членам фонду [2].

Серед основних механізмів кредитування МВФ можна виокремити наступні:

– резервна частка (Reserve Tranche) – перша частка іноземної валюти, яку країна-член може отримати в МВФ у межах 25% квоти. Даний механізм передбачає автоматичне отримання (за першою вимогою) країною коштів у МВФ у межах її резервної позиції, яку складають резервна частка та кредитна позиція. Для купівлі таких коштів не потрібна попередня згода Фонду. Використання резервної позиції розглядається не як кредитна операція, а як вилучення країною іноземної валюти, що внесена нею до Фонду в рахунок підписки. Від країни не вимагається сплата комісійних і відсоткових платежів та повернення отриманих валютних ресурсів;

– кредитні частки (Credit Tranches) – засоби в іноземній валюті, які країна-член може отримати понад розмір резервної частки, поділяються на 4 кредитні частки, що становлять по 25% квоти. Механізм кредитних часток є найважливішим каналом використання загальних ресурсів Фонду. Кошти в іноземній валюті, які складають 100 % величини квоти, що можуть бути придбані країною-учасницею понад величину резервної частки, поділяються на чотири кредитні частки - транші. Країна, яка витрачає свої кредитні частки у Фонді, може при цьому використати повністю або частково також і резервну частку чи зберегти її. Гранична величина іноземної валюти, яку країна може придбати у МВФ у результаті повного використання резервної та кредитної часток, складає 125% розміру її квоти. Такі угоди практикуються з 1952 року;

– кредити стенд-бай (Stand-by Arrangements) – забезпечують країні-члену гарантію того, що в межах визначеної суми і протягом терміну дії угоди вона може за умови дотримання положень угоди безперешкодно отримувати від МВФ іноземну валюту в обмін на національну. Така практика надання кредитів аналогічна відкриттю кредитної лінії. У

сучасних умовах головним призначенням кредитів «стенд-бай» є кредитування макроекономічних стабілізаційних програм, що здійснюються країнами-учасницями. За цими угодами кредити, як правило, надаються на термін від 12 до 24 місяців. Загалом частка резервних кредитів досягає близько половини всіх кредитних операцій МВФ;

– розширене кредитування (Extended Fund Facility) – призначене для надання кредитів на більш тривалий період і в більших розмірах стосовно квот, ніж у рамках звичайних кредитних часток [3]. Механізм розширеного фінансування доповнює розглянуті вище механізми резервних і кредитних часток і передбачає кредитування на основі середньострокових програм розширеного фінансування на період до трьох років з метою подолання труднощів із платіжним балансом, що викликані макроекономічними проблемами у сфері виробництва, торгівлі, ціноутворення, які перешкоджають реалізації політики. Повернення використаних валютних засобів повинно здійснюватися дванадцятьма рівними внесками упродовж терміну від 4,5 до 10 років з дня кожної купівлі валюти.

– додаткове кредитування – запроваджений з 1977 року, передбачає використання Фондом позикових ресурсів для додаткового фінансування. Додаткове фінансування надавалося країнам із хронічним дефіцитом платіжного балансу і вичерпаними лімітами одержання звичайних кредитів за рахунок звичайних позикових ресурсів. Країни-учасниці могли використовувати додаткове фінансування лише у вигляді резервних кредитів, що передбачають використання верхніх кредитних часток, або розширених кредитів. Ці кредити видавалися на умовах, близьких до ринкових; їх тривалість перевищувала 12 місяців, а інколи досягала трьох років.

Окрім зазначених механізмів кредитування МВФ використовує й відносно нові, такі як: гнучка кредитна лінія (ГКЛ) (з 2009 року); превентивна лінія (ПЛ) (з 2011 року); інструмент прискореного фінансування (ІПФ) (з 2011 року) [3].

Технічна допомога МВФ полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробці фінансового й економічного законодавства.

Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ в центральні банки й міністерства фінансів країни. Така допомога надається на прохання країни. Експерти місії працюють у країні зазвичай 2-3 роки [2]. Для підготовки кадрів у рамках технічної допомоги у Вашингтоні створено інститут МВФ. Він організовує курси і семінари з підвищення кваліфікації державних службовців із країн-членів МВФ.

Отже, МВФ є міжнародною фінансовою інституцією, що займається підтримкою макроекономічної стабільності у світі, а механізми кредитування і технічна допомога МВФ є

потужними та ефективними інструментами, що сприяють фінансовій безпеці та економічному зростанню держав світу.

Список використаних джерел

1. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / Г. В. Кучер // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 46-52.
2. Дуб А. Р. Вплив співпраці з Міжнародним валютним фондом на фінансову безпеку України / А. Р. Дуб // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14 – С. 287-293.
3. Бех М. С. Особливості міжнародного кредитування: Міжнародний валютний фонд і Україна / М. С. Бех // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 197-203.

УДК 339.13.009.6

РУДЬ І. Ю.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

МІХНЕВИЧ В. О.,

студентка,

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок фінансових послуг є ринком, на якому відбувається обмін фінансовими ресурсами, надання кредиту й мобілізація капіталу. Актуальність теми зумовлена тим, що ринок фінансових послуг є одним із механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, саме це дозволяє спрямувати інвестиційні потоки у найбільш привабливі сегменти економіки і тим самим сприяти економічному зростанню.

Значний внесок у розробку питань функціонування ринку фінансових послуг та діяльності комерційних банків на ньому зробили економісти Г. Марковіц, Р. Мертен, Ф. Мишкін, Е. Петерс, В. Андрущенко та інші.

Ринок фінансових послуг – сфера діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До ринків фінансових послуг належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів. Ринок фінансових послуг є одним з механізмів забезпечення конкурентоспроможності економіки країни, оскільки розподіл фінансових ресурсів на цьому

ринку відбувається на конкурентній основі, що дозволяє спрямувати інвестиційні потоки у найбільш привабливі сегменти економіки і тим самим сприяти економічному зростанню [1].

На сучасному ринку фінансових послуг склалася ситуація, за якою банківський сектор домінує над усіма іншими на фінансовому ринку. Так, можна сказати, що фінансовий ринок України розвивається за європейською моделлю. Також характерними рисами функціонування ринку фінансових послуг України є процеси злиття і поглинення українських фінансових установ іноземними корпораціями, холдингами, групами компаній тощо.

Актуальними проблемами українського ринку фінансових послуг є: відсутність фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектора економіки, саме тому, потрібно створити сприятливі умови для іноземних інвесторів та умов для додаткового залучення заощаджень населення та «тіньового капіталу»; не прозорість фондової частини ринку фінансових послуг, тобто більшість операцій з купівлі продажу цінних паперів відбуваються поза біржами, і тому порушуються умови чесної конкуренції; нерозвиненість законодавчої бази та відсутність узгодженого законодавства регулювання відносин на ринку фінансових послуг.

Розглянувши дослідження вчених можна виділити такі основні проблеми функціонування українського ринку фінансових послуг. Серед них такі:

- недосконалість законодавчого та нормативного регулювання процесів реалізації окремих фінансових послуг, а в деяких випадках, відсутність його взагалі; недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг; відсутність компенсаційних механізмів захисту вкладень населення в секторі небанківського фінансового посередництва;
- недостатні капіталізація та конкурентоспроможність національних фінансових установ;
- недостатній професійний рівень керівництва і персоналу певної частини фінансових установ, що обумовлює застосування у їхній діяльності малоефективних і непрозорих стандартів корпоративного управління та розкриття інформації;
- недостатні капіталізація та конкурентоспроможність національних фінансових установ;
- неналежний рівень інформованості населення щодо послуг, їх видів і фінансових посередників (особливо небанківської сфери), що надають ці послуги;
- низький попит на послуги через високі на них тарифи та недовіру населення у зв'язку з певними стереотипами, пов'язаними із банкрутством фінансових установ;

– недостатнє державне регулювання та нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників, здатних забезпечити цивілізованість, відкритість ринку фінансових послуг і доступність до нього;

– невідповідність законодавчого регулювання окремих видів фінансових послуг європейським нормам та ін. [3].

Сьогодні уже розроблений та функціонує Державний реєстр фінансових установ, на державному рівні розроблена стратегічна Програма 67 розвитку фінансового сектору України, в якій зазначені стратегії на майбутній розвиток фінансового сектору й економіки в цілому [2].

Серед найважливіших завдань підвищення ефективності функціонування українського ринку фінансових послуг і вирішення проблем у його розвитку можна виділити розширення спектру фінансових послуг для найбільш повного задоволення потреб їх споживачів. Також потрібно удосконалити діяльність фінансового сектору країни та підвищити його роль в інвестиційних процесах. Звернути увагу потрібно також і на підвищення конкурентоспроможності національних фінансових установ шляхом підвищення їх ліквідності та капіталізації, важливо також не допустити зловживань з боку фінансових установ. Потрібно удосконалити законодавче та нормативне регулювання діяльності фінансових установ, розмежувати контролюючі функції та функції нагляду між НБУ та Національною комісією з цінних паперів і фондового ринку. Необхідно також звернути увагу і на посилення захисту прав споживачів фінансових послуг, що неодмінно збільшить довіру до фінансових установ. Неодмінно потрібно удосконалювати інфраструктуру ринку фінансових послуг і системи біржової торгівлі фінансовими активами. Крім того, потрібно також проводити інтеграцію національного ринку фінансових послуг у європейський та світовий ринки [3].

Отже, можна зробити висновок, першочерговим завданням для України, в умовах інтеграції ринків фінансових послуг, є формування адекватної фінансової політики, а також забезпечити функціонування конкурентоспроможного ринку фінансових послуг, що дасть можливість збільшити залучення іноземних інвестицій та вихід вітчизняних інвесторів на міжнародний фінансовий ринок. Ринок фінансових послуг є інфраструктурою, яка вимагає комплексного підходу до вирішення своїх проблем. Необхідно поставити перед собою стратегічне завдання та розробити конкретні заходи по його виконанню. Особливо це стосується вирішення законодавчих питань. Законодавство з питань функціонування ринку фінансових послуг повинно мати вигляд узгоджених між собою пакетів документів, які регламентують максимально прості правила поведінки на ринку цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про ринок фінансових та державне регулювання ринків фінансових послуг»// редакція від 19. 10. 2016р.
2. Масленніков Є. І. Дослідження розвитку ринку фінансових послуг України / Є. І. Масленніков, А. А. Чкан. // Економіка: реалії часу. – 2014. – №2.
3. Еш С. М. Ринок фінансових послуг: підручник / С. М. Еш. – К.: «Центр учбової літератури», 2015 – 400 с.

УДК 368.81

САВИЧ А. М.,
студентка,
ОСТАПЧУК І. І.,
студентка,

Університет державної фіскальної служби України

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Ринок страхових послуг є одним з важливих елементів ринкової інфраструктури, він тісно пов'язаний з ринком капіталу і цінних паперів, праці і робочої сили, а також ринком засобів виробництва і споживчих товарів. У розвинених країнах світу страхова справа забезпечує підприємцям надійну охорону їх інтересів від несприятливих наслідків різного роду фінансових ризиків, техногенних аварій, криміногенних факторів і інших нещасних випадків. Міжнародний досвід свідчить, що рівень розвитку країни часто визначають на підставі того, як у країні організовано страхову справу, яка за дохідністю в багатьох країнах посідає друге місце після туризму, випереджаючи рентабельність у промисловості та у банківському сегменті. У розвинених країнах світу страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів.

Динамічний розвиток страхового захисту України за останні роки забезпечує можливість розширення існуючих та створення нових страхових продуктів, а саме: страхування товарних кредитів; страхування фінансових (корпоративних та споживчих) кредитів; страхування кредитів під інвестиції; страхування відповідальності позичальника; страхування фінансових застав; страхування кредитів довіри й депозитів, а також страхування перерви у виробництві.

Одним з найбільш поширених ризиків у фінансово-господарської діяльності є кредитний ризик, пов'язаний з можливістю невиконання позичальником своїх фінансових

зобов'язань перед банками, іншими кредиторами чи інвесторами у результаті виникнення ризику неплатежу або його неплатоспроможності, який формується у процесі кредитування [1].

Страховання кредитних ризиків в сучасному ринковому середовищі розглядається як комплекс страхових послуг, які забезпечують страховий захист майнових інтересів кредиторів, пов'язаних з існуванням ризику неповернення кредиту внаслідок неплатоспроможності позичальника. Кредитний ризик виникає в процесі ділової співпраці підприємства зі своїми кредиторами:

- 1) з банком та іншими фінансовими установами;
- 2) з контрагентами – постачальниками і посередниками;
- 3) з акціонерами.

Різноманітність видів кредитних операцій визначає особливості і причини виникнення кредитного ризику: недобросовісність позичальника, який отримав кредит; погіршення конкурентного стану конкретної фірми, що отримала комерційний або банківський кредит; несприятлива економічна кон'юнктура.

Суб'єктом страхування кредитних відносин є юридична особа, яка уклала зі страховиком договір страхування кредиту або позики, та яка, у встановленому законодавством України порядку, здійснює кредитування на умовах, встановлених кредитним договором (договором позики). Об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з матеріальними збитками, завданими страхувальнику внаслідок невиконання (або неналежного виконання) позичальником своїх обов'язків, передбачених кредитним договором (договором позики) між позичальником та страхувальником (позикодавцем та кредитором). Страховим ризиком є неповернення кредитів або позик страхувальнику, що пов'язане з невиконанням (неналежним виконанням) позичальником своїх обов'язків, передбачених кредитним договором (договором позики) між позичальником та страхувальником (позикодавцем та кредитором). Страховими випадками є збитки страхувальника у результаті невиконання (неналежного виконання) позичальником своїх обов'язків, передбачених кредитним договором (договором позики), а саме: неповернення (або часткове повернення) позичальником кредиту (позики) у встановлені кредитним договором терміни та (або) невіплата ним у повному обсязі й в установлені кредитним договором терміни погашення відсотків невиконання інших обов'язків, передбачених кредитним договором [2].

Страхове покриття фінансових і підприємницьких ризиків для фінансово-кредитних організацій є досить дорогим продуктом. Навіть за кордоном не кожен великий банк може

собі дозволити поліс. Однак існують цікаві приклади взаємовигідного співробітництва у сфері страхування фінансових ризиків, коли прибуток від укладення страхового договору отримують і страховик, і страхувальник. У США страхові компанії, які мають вищі рейтинги фінансової стійкості від провідних рейтингових агентств (наприклад, або AAA AA+ з Standard & Poor's), надають страхові гарантії по муніципальних облігаціях, у яких початкові рейтингові оцінки набагато нижче. В результаті такої «підтримки» цінні папери підвищують свій рейтинг на кілька пунктів (до рівня дуже надійних), що дозволяє розмішувати їх на фондовому ринку за більш високою ціною. Таким чином, і страхова компанія заробила страхову премію, страхувальник отримав додатковий дохід за рахунок залучення більшої суми грошей під менший відсоток[3]. В банківській діяльності велике значення відіграє система страхового захисту депозитів, яка вперше була заснована банками США в 30-ті роки. У разі банкрутства банку Федеральна корпорація страхування депозитів покриває його зобов'язання перед вкладниками у мінімальній квоті повної страхової відповідальності (лише на 100 тис. \$) суми депозиту вкладника. Згідно Директиви Європейського Союзу мінімальна квота має становити 20 тис. ЄВРО (для Іспанії та Португалії – 15 тис. ЄВРО). Тепер ці квоти (страхові суми) є досить рівновеликими навіть у тих країнах, які мають однаковий рівень економічного розвитку. Страховий захист депозитів в Україні здійснюється за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у порядку, передбаченому законодавством. Фонд створюється за рахунок придбання банками державних цінних паперів (на суму, достатню для покриття зобов'язань перед фізичними особами) та передачі їх на зберігання Національного банку України. У разі ліквідації комерційного банку Національний банк України розблоковує державні цінні папери і використовує їх на відшкодування вкладникам депозитів [4].

Отже, подальший розвиток фінансово-кредитних інституцій потребує удосконалення механізму страхового захисту як позичальника, так і кредитора. У цьому контексті кредитні установи зацікавлені у наданні їм гарантій щодо майнової відповідальності страховика за несвоєчасне або не у повному обсязі погашення заборгованості страхувальника. У свою чергу страхувальник, укладаючи договір кредитного страхування, повинен мати впевненість у здатності страховика розрахуватися з кредитором у разі неплатоспроможності страхувальника. До сучасних видів страхування ризиків фінансово-кредитних установ можуть також бути віднесені: страхування втрати прибутку (доходів); страхування ризику невиконання договірних зобов'язань; страхування ризиків впровадження нової техніки і технології; страхування на випадок зниження обумовленого рівня рентабельності; страхування ризику засновника; страхування біржових ризиків, страхування банківських пластикових карток, яке вже поширене в країнах близького зарубіжжя.

Список використаних джерел

1. Козьменко О. В. Нові вектори страхового ринку України: монографія / [Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. та ін.]; кер. авт. проекту д.е.н., проф. О. В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 315 с.
2. Фурман В. М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях [Текст] / В. М. Фурман // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 49-61.
3. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
4. Офіційний сайт Фориншурер страхование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/12/04/27/4489>.

УДК 336.748.1

САПИЧ Н. М.,

к.е.н., доцент кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ГРИВНІ

У 2008-2015 рр. зовнішньоторговельна квота України коливалася у межах 94-113% [1], що свідчить про її досить високу ступінь відкритості. Фінансово-кредитна система в умовах значної відкритості економіки суттєво залежить від стану валютного курсу національної грошової одиниці. За таких обставин набуває актуальності аналіз тенденцій валютного курсу гривні з метою посилення його позитивного впливу на використання фінансового потенціалу суб'єктами господарської діяльності.

Валютний курс національної валюти визначається кон'юнктурою на валютному ринку, а також регуляторною політикою з боку держави. Попит і пропозиція іноземної валюти у визначальній мірі формують стан платіжного балансу, що у подальшому є головним чинником, який впливає на курс національної валюти. Зовнішня торгівля забезпечує основні надходження і витрати іноземної валюти. Відповідно, сальдо зовнішньоторговельного балансу певним чином впливає на курс національної валюти. Протягом 2008-2013 рр. зовнішня торгівля України мала від'ємне сальдо (табл. 1). Це було обумовлено як негативними наслідками глобальної світової економічної кризи 2008-2010 рр., так і недосконалою структурою української економіки, її низькою конкурентоспроможністю на світових ринках. Проте, в зазначений період валютний курс гривні суттєво не змінився, бо

Національний банк України (НБУ) здійснював значні валютні інтервенції. Таку валютну політику було можливим здійснювати деякий період, оскільки було накопичено відносно значні золотовалютні резерви, були суттєві надходження іноземних інвестицій і грошових переказів громадян із-за кордону, а Міжнародний валютний фонд (МВФ) у 2008-2010 рр. ще надавав кредити. Утім золотовалютні резерви почали скорочуватися, МВФ призупинив кредитування, а у 2012-2013 рр. настав час повертати позики. За таких обставин у 2014-2015 рр. стала неминучою стрімка девальвація гривні.

У 2014-2015 рр. було забезпечено позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, здійснено реструктуризацію боргових зобов'язань, поновлено кредитування МВФ. У подальшому це сприяло призупиненню обвалу гривні. Проте сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів не було створено, що призвело до значного скорочення (2014 р.) і відтоку (2015 р.) інвестиційного капіталу. Не було запроваджено дієвих стимулів для розширення експортної діяльності, хоча зазвичай знецінення національної валюти сприяє збільшенню експорту. Імпорт скоротився не за рахунок розвитку виробництва по імпортозаміщенню, а завдяки зменшенню споживання газу і скороченню попиту на імпортні споживчі товари в результаті падіння купівельної спроможності населення. Тобто позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу було досягнуто при значно більшому зменшенні імпорту, ніж експорту.

Таблиця 1

Динаміка валютного курсу гривні і показників, що її визначають, млн. дол. США

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Офіційний курс гривні до дол. США, грн.	5,27	7,79	7,93	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84
Сальдо зведеного платіжного балансу	-3063	-13726	5031	-2455	-4175	2023	-13307	849
Зовнішньоторговельний баланс(товари і послуги)								
експорт	78708,6	49294,0	63164,6	82186,4	82408,9	74832,3	64106,8	46804,2
імпорт	92003,3	50606,6	66189,9	88843,4	91394,2	83346,5	60750,6	42976,0
сальдо	-13294,7	-1312,6	-3025,3	-6657,0	-8985,3	-8514,2	3356,2	3828,2
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,86	0,97	0,95	0,93	0,90	0,90	1,06	1,09
Сальдо прямих інвестицій	9903	4654	5759	7015	7195	4079	299	-3 012
Обсяги приватних грошових переказів	6177	5370	5862	7019	7526	8537	6489	5154
Обсяги грошових переказів у % до ВВП	3,4	4,6	4,1	4,1	4,1	4,5	4,9	5,7
Кредити МВФ (мінус: погашення)	4143	6026	3 429	0	-3 419	-5 575	903	5 167
Міжнародні резерви	31 543	26 505	34 576	31 795	24 546	20 416	7 533	13 300
Індекс інфляції, %	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3

Джерело: складено автором за даними [1, 2]

Значні надходження валюти в Україну забезпечують грошові перекази наших гастарбайтерів. Хоча з 2014 р. у абсолютному обсязі спостерігається скорочення приватних грошових переказів із-за кордону, значення цих коштів для забезпечення валютної стабілізації зростає. Якщо у 2008 р. частка обсягів приватних грошових переказів у ВВП складала 3,4%, то у 2015 р. – 5,7% (табл. 1). Зменшення приватних грошових переказів в першу чергу пояснюється їх скороченням з Російської Федерації, з якої у 2015 р. надійшло коштів на 42,5% менше (1,2 млрд. дол. США), ніж у попередньому році. Втім Росія була і залишається основним джерелом приватних грошових переказів, але їх частка у загальному обсязі за 2015 р. скоротилася до 23,3% проти 36,0% у 2014 р. Скорочуються також надходження грошових переказів зі Сполучених Штатів Америки і з країн Європейського Союзу. Зростання обсягів валютних переказів в Україну у 2015 р. спостерігалось з Ізраїлю, Канади, Китаю та Польщі (разом на 15,4%) [1].

Обсяг золотовалютних резервів мультиплікативно впливає на курс національної валюти. Міжнародні резерви є тим показником, на який обов'язково звертає увагу МВФ при прийнятті рішення про надання кредиту. Своєю чергою, кредитування з боку МВФ є позитивним сигналом для надання кредитів приватними інвесторами. Найбільшими офіційні золотовалютні резерви України були у 2010 р. (34,6 млрд. дол. США), у 2014 р. відносно цього періоду вони склали лише 21,2%, а у 2015 р. – 38,5%. НБУ прогнозує збільшення міжнародних резервів у 2017 р. до 23,1 млрд. дол. США і у 2018 р. – до 27,8 млрд. дол. США [3]. Проте для здійснення НБУ валютних інтервенцій з метою посилення курсу гривні визначальним є обсяг не офіційних золотовалютних резервів, а чистих. Різниця між цими показниками може бути досить значною. Так, на 1 червня 2016 р. офіційні золотовалютні резерви України дорівнювали 13,5 млрд. дол. США, а чисті офіційні золотовалютні резерви – тільки 2,7 млрд. дол. США [1]. Чисті офіційні резерви формуються за рахунок закупівлі НБУ валюти на міжбанківському ринку і можуть використовуватися на будь-які потреби НБУ, в тому числі і для здійснення валютних інтервенцій. Офіційні золотовалютні резерви можуть збільшуватися через надання кредитів МВФ, але спрямовувати ці кошти на підтримку валютного курсу гривні НБУ не може. Яким буде обсяг чистих золотовалютних резервів України НБУ не прогнозує. За даними фінансового експерта О. Охріменка для стабілізації валютного курсу гривні чисті золотовалютні резерви повинні складати 7-10 млрд. дол. США [4]. На жаль, розроблені Радою НБУ «Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу» передбачають, що платіжний баланс України буде продовжувати залежати від МВФ [3].

Зміна валютного курсу пов'язується з рівнем інфляції, оскільки населення споживає певну частку імпортованих товарів і вітчизняне виробництво містить чимало імпортованих компонентів. Дійсно, у 2014-2015 рр. значне знецінення гривні супроводжувалося

посилення темпів інфляції (табл. 1). Водночас слід враховувати і зворотну взаємодію цих показників. Падіння валютного курсу гривні сприяє інфляційним очікуванням і може призвести до надлишкового попиту на деякі товари у короткостроковому періоді.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що основними чинниками формування валютного курсу гривні в сучасних умовах є стан і динаміка платіжного балансу, які в значній мірі залежать від обсягу золотовалютних резервів і надходження кредитів від міжнародних фінансових установ і в першу чергу від МВФ.

Список використаних джерел

1. Національний банк України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>.
4. Охрименко А. Спасет ли МВФ нашу гривню? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facenews.ua/columns/2016/304751/>.

УДК 336.7:338.2

СУС Л. В.,

к.е.н., старший викладач кафедри фінанси і кредиту,
Житомирський національний агроєкологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ

Згідно основних засад грошово-кредитної політики на середньострокову перспективу Національний банк досягатиме встановленої цілі щодо інфляції насамперед шляхом коригування ключової (облікової) процентної ставки. Механізм зміни облікової ставки та інших ключових ставок, що є інструментом монетарної політики, в багатьох країнах є доволі розповсюдженим через свою простоту, відносну прозорість та зрозумілість як для фахівців банківського сектору, так і домогосподарств, які приймають рішення щодо заощаджень та запозичень. Вибір оптимальних та ефективних інструментів монетарної політики є складним і багатогранним завданням у державному регулюванні економікою. Різні його аспекти досліджували такі вітчизняні вчені, як О. Коковіхіна, В. Єпіфанов, В. Міщенко, С. Міщенко, В. Найдюнов, М. Савлук, З. Сороківська та багато інших. Проте неординарність кризових

процесів, що нині відбуваються у фінансовій сфері України, потребує перегляду підходів до регулювання процентних ставок, зокрема з урахуванням зарубіжного досвіду.

Облікова ставка використовується НБУ для регулювання процесу кредитування комерційних банків і є традиційним інструментом впливу на кредитну спроможність банківської системи. У реаліях України зниження облікової ставки також відображає підвищення стабільності в банківській системі і може стати приводом для деякої переоцінки ризиків української економіки з боку зовнішніх інвесторів, що підвищить інвестиційну привабливість України. Загальновідомою є необхідність втримання облікових ставок позитивними. У багатьох розвинених країнах облікова ставка може бути негативною, особливо у кризові періоди, зокрема у Німеччині з 2013 р, в Японії з 2016 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка облікових ставок, %

Роки	Україна	Німеччина	Англія	США	Японія	Єврозона
2008	12	3,32-3,19	5,5-2	4,25-0,25	0,1	4-2,5
2009	10,3	1,62-0,12	2-0,5	0,25	0,1	2,5-1
2010	7,8	0,12	0,5	0,25	0,1	1
2011	7,8	0,12-0,37	0,5	0,25	0,1	1
2012	7,6	0,12	0,5	0,25	0,1	1-0,75
2013	6,5	- 0,13 - 0,38	0,5	0,25	0,1	0,75-0,25
2014	14	- 0,63 - 0,73	0,5	0,25	0,1	0,25-0,05
2015	22	-0,83	0,5	0,25-0,5	0,1	0,05
2016	14,0	- 0,83-0,88	0,25	0,5-0,75	-0,1	0

Джерело: складено за даними офіційних сайтів центральних банків [1, 2]

Спираючись на зарубіжний досвід та дослідження фахівців та науковців можливо сформулювати орієнтовне правило процентної політики – оптимальність в різниці між ставками НБУ з рефінансування банків та банківськими ставками за кредитами й депозитами.

Проблема виконання регулятивної функції облікової ставки НБУ полягає, головним чином, у двох аспектах: відсутності гнучкої реакції банківської системи на зміну рівня дисконтної (облікової) ставки НБУ у короткостроковому періоді та непопулярність її саме як індикатору кредитного ринку України. Ознакою «неповноцінного» орієнтиру є відсутність практики встановлення за позиками плаваючої процентної ставки з прив'язкою до облікової ставки (табл. 2).

За статистичними даними НБУ, у 2009-2016 рр. середні ставки рефінансування відхилялись від ставок по банківським кредитах в межах від 1,2 п.п. у 2016 р. до 10,3 п.п. у 2012 р. В період 2012-2013 рр. м'яка процентна політика НБУ у поєднанні з високими ставками банків за кредитами призвели до надлишку ліквідності в банківській системі та

формування передумов для надування бульбашок у фінансовій системі. Окрім того, такі великі відхилення (9,5 п.п. у 2013 р. та 10,3 у 2012 р.) означають надмірну прибутковість банківської діяльності.

Таблиця 2

Характеристика процентної політики НБУ, %

Роки	Ставка банків в нац. валюті		Середньозважена ставка НБУ за всіма інструментами	Різниця між ставками рефінансування та банківськими ставками	
	за кредитами	за депозитами		за кредитами	за депозитами
2009	20,9	14	16,7	4,2	-2,7
2010	15,7	10,3	11,6	4,1	-1,3
2011	16	8,1	12,4	3,6	-4,3
2012	18,4	13,4	8,1	10,3	5,3
2013	16,6	10,9	7,2	9,5	3,8
2014	17,6	11,9	15,6	2,0	-3,7
2015	21,8	13,0	25,2	-3,4	-12,2
2016	18,5	11,4	17,4	1,2	-5,9

Джерело: складено за даними НБУ [3]

Абсолютно протилежна ситуація спостерігалася в 2015 р., коли ставки рефінансування перевищували банківські ставки кредитування на 3,4 п.п. З боку НБУ даний крок був направлений на стримання галопуючих темпів інфляції. Влаштовано це так: при високій обліковій ставці ростуть ставки за кредитами бізнесу. Він на таких умовах брати кредити не хоче, через що в економіку надходить менше грошей. Мала кількість грошей в обороті веде до їхнього подорожчання, а не знецінювання. Тобто, гривня мала зміцнитися. Наступним кроком НБУ став режим інфляційного таргетування, в рамках якого Національний банк протягом 2016 р. послідовно і активно пом'якшував монетарну політику – облікова ставка знижувалась 6 разів з 22% до 14%.

В міру зниження темпів інфляції та зміцнення макроекономічної стабільності очікуваним стало зменшення спреду прибутковості між різними інструментами фінансового ринку, що, в кінцевому підсумку, вплинуло на зменшення різниці між ставкою рефінансування та банківськими ставками за наданими кредитами, яка за результатами 2016 р. склала 1,2 п.п. Однак загалом реальні процентні ставки залишаються відносно високими (18,5 за кредитами та 11,4 за депозитами), що сприяє припливу депозитів у банківську систему, особливо в національній валюті. Кредитна активність все ще залишається слабкою, що передусім зумовлюється високими ризиками та закредитованістю реального сектору [4, с. 6].

На тлі досить істотного коливання інфляції у нашій державі (від дефляції в 0,6 у 2002 р. та інфляції в 43,5 в 2015 р.), значущою складовою відсоткової ставки банку стає

забезпечення належного інфляційного відновлення суми заборгованості за рахунок додавання до реальної вартості кредитних ресурсів «інфляційної складової». Тому для стабілізації ситуації в монетарній сфері необхідно контролювати, щоб діапазон відхилення кредитних ставок від ставок рефінансування утримувався на рівні 2016 р. і не перевищував 2-3 б.п. Адже, у розвинених країнах різниця цих показників становила до кризи – 3-6 б.п. (2007 р.), після кризи – 2-3 б.п. (2010–2014 рр.) [5, с. 93].

Слід відмітити, що негативною рисою грошово-кредитної сфери в Україні є значний розрив між відсотками за кредити, які надають банки, та відсотками, які вони платять за депозитами. Так, у 2011 р. перші перевищували другі майже вдвічі, а в останні роки – 1,6 рази. Помітний розрив спостерігався і відносно ставок рефінансування, наприклад, у 2016 р. різниця між останніми та депозитними ставками банків складала 5,9 п.п.

На основі зіставлення цих показників у зарубіжних країнах можна стверджувати, що різниця між ними не має перевищувати один-півтора процентних пункти. Така близькість вартості різних джерел ресурсів банківської системи дозволяє центральному банку коригувати стан ліквідності банківської системи без деформування ринкових механізмів міжбанківського ресурсного ринку [5, с. 94].

Отже, аналіз процентної політики НБУ, зокрема облікової ставки, дає можливість стверджувати про перехід до стимулюючої монетарної політики, а це означає, що НБУ повинен не тільки виконувати свою основну роль кредитора останньої інстанції, але і цілеспрямовано стимулювати банки до кредитування, забезпечуючи прийнятну вартість наданих ресурсів. Для цього буде корисним враховувати правила процентної політики, що проводиться в зарубіжних країнах.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт центрального банку Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bundesbank.de>.
2. Офіційний сайт центрального банку Англії [Електронний ресурс]. – <http://www.bankofengland.co.uk/boeapps/iadb/Repo.asp?Travel=NIxIRx>.
3. Процентні ставки за кредитами та депозитами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
4. Інфляційний звіт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
5. Качур А. В. Співвідношення процентних ставок в зарубіжних країнах та в Україні / А.В. Качур // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, – 2014. – № 2. – С. 91-98.

6. Коковіхіна О. О. Аналіз та шляхи підвищення ефективності процентної політики НБУ / О. О. Коковіхіна // Ефективна економіка. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1552_

УДК 369.5

ФЕДИНА В. В.,

старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

ВПЛИВ УРЯДОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ВИБІР НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Пенсійна реформа в Україні, яка вступила в стадію практичної реалізації ще в 2004 році, просувається повільно, що пов'язано з економічною та демографічною ситуаціями в країні. У цілому проведення пенсійної реформи в повному обсязі має забезпечити зростання і стабільні виплати пенсій, стати потужним джерелом інвестування вітчизняної економіки. Однак у зв'язку з впливом певних факторів процес реформування на даному етапі є неефективним.

З огляду на подальше поглиблення економічних перетворень в усіх сферах життя актуальним є глибоке наукове осмислення впливу різноманітних факторів на процеси державної політики у сфері пенсійного страхування.

Проблеми державного впливу на систему пенсійного страхування широко розглянуті в працях таких відомих вчених, як: Е. Лібанова, М. Вінер, Г. Мак-Таггарт, В. Роік, Л. Головка, П. Гаман, Т. Дідковська, Л. Дідівська, Л. Зимовська, О. Мордвінов, Л. Фурдичко та ін.

Концепція пенсійної реформи в Україні передбачає заміну однорівневої системи державного пенсійного страхування на багаторівневу, ефективність функціонування якої залежить від можливостей одночасного використання всіх трьох її рівнів, передбачених вітчизняним пенсійним законодавством. На сьогодні практичне застосування мають тільки солідарна пенсійна система і недержавне пенсійне забезпечення, які відповідно формують перший і третій її рівні. Другий рівень української пенсійної системи – обов'язкова накопичувальна пенсійна система ще не введений, але відповідно до нових законодавчих документів у сфері пенсійного забезпечення найближчим часом планується використовуватися на практиці.

На даний час, в наукових колах, серед експертів, з боку держави, громадськості проводиться обговорення основних шляхів, механізмів, умов, особливостей його

запровадження в країні. Разом з тим, як свідчить практика не існує єдиної сформованої і виваженої урядової політики з цього питання. Як наслідок:

- перекося в інформаційному полі щодо термінів введення накопичувальної системи (у ЗМІ було розповсюджено інформацію, що другий рівень пенсійної системи запрацює вже з 1 січня 2017 р., пізніше – з 1 липня 2017 р., що потім було спростовано віце-прем'єр-міністром України П. Розенко і встановлено дату 2018 рік [1]);

- постійна зміна економічних умов введення другого рівня (запровадження системи планувалося після виконання таких умов: збалансованості бюджету Пенсійного фонду, ріст ВВП на 2% в порівнянні з попереднім протягом двох років, досвід роботи недержавних пенсійних фондів. На сьогодні єдиною умовою залишилося збалансованість бюджету Пенсійного фонду відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку);

- несформованість кола її учасників (страхові внески до Накопичувального фонду сплачуються застрахованими особами, яким на день їх запровадження не виповнилося: чоловікам 40, жінкам 35 років [2]. Разом з тим, пенсійний вік в Україні для чоловіків і жінок встановлено однаковий на рівні 60 років. Тому, і коло застрахованих осіб необхідно розширити до вікової межі 40 років);

- відсутність законодавчо-нормативно бази, яка б регулювала діяльність цього рівня (на розгляді Верховної Ради знаходиться як урядовий законопроект № 4608 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій», поданий у травні 2016 року, так і ряд альтернативних);

- невизначеність джерел сплати внесків до Накопичувального пенсійного фонду (максимальний розмір страхових внесків, що спрямовуються до Накопичувального фонду, згідно із законодавством, не може перевищувати 7 відсотків суми заробітної плати (доходу) [2]. За словами віце-прем'єр-міністра України П. Розенко внески до Накопичувального фонду будуть складовою частиною ПДФО, ставку якого було збільшено з 15% до 18%. Разом з тим, не встановлено ні механізм відрахування, ні його характер, ні максимального розміру [3]);

- відсутність розрахунків впливу змін у пенсійній сфері та їх наслідків (Законопроекти подано без актуарного аналізу. За відсутності такого аналізу без відповіді залишаються такі запитання: чи підвищиться співвідношення рівня пенсії до заробітної плати (коефіцієнт заміщення) працівників чи розрив між заробітною платою та пенсією буде і надалі збільшуватися? Якщо рівні пенсій відставатимуть, то на яку суму, наскільки швидко та на який строк? Чи знизиться з часом важливість мінімальної пенсії або такий розподіл пенсій залишить більшість пенсіонерів тільки з мінімальною пенсією? Як це вплине на

дефіцит Пенсійного фонду України в наступні 5, 10 та 20 років? Чи забезпечить впровадження другого рівня значне збільшення рівня пенсій для працівників молодшого віку? Чи вимагатиме запровадження другого рівня пенсійної системи додаткових фінансових витрат? Якою буде сума таких витрат і джерела їх фінансування? [4]).

Отже, в Україні ще не розроблено моделі повноцінної пенсійної реформи. Наскрізною ідеєю всіх законопроектів є введення накопичувальної складової системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Поряд з можливими позитивними очікуваними результатами (наявність власних пенсійних рахунків, захищених від державного втручання, зацікавленість отримання більшої офіційної заробітної плати, забезпечення вищої прибутковості пенсійних накопичень внаслідок приватного управління інвестиціями, збільшення інвестицій в економіку України та ін.), існує низка ризиків, які можуть зменшити, або навіть нівелювати позитивний вплив запровадження НПС. Найбільшим ризиком на даному етапі пенсійних змін є невважена і несистемна урядова політика, що може призвести до недостатньо якісного функціонування накопичувальної системи і, в свою чергу, до знищення самої ідеї пенсійного капіталу на старість.

Список використаних джерел

1. Справжня реформа відбудеться тоді, коли нарешті запрацює трирівнева пенсійна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249717481&cat_id=244276512.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15/page10>.
3. Розенко опроверг введение нового пенсионного налога [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/397029/rozenko-oproverg-vvedenie-novogo-pensionnogo-naloga>.
4. Емілі С. Ендрюс, Гері Хендрікс Україна: звіт про актуарні розрахунки впливу змін у політиці пенсійного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.finrep.kiev.ua.

УДК 336.71

ХУТОРНА М. Е.,к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Черкаський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Кредитні установи України проходять один з найважчих етапів свого розвитку за весь час незалежності. З одного боку, це пов'язано з трансформаційними процесами у фінансовому секторі країни. По-перше, маємо на увазі, як активне очищення ринку фінансових послуг від неплатоспроможних та недобросовісних кредитних установ, так суттєві зміни у законодавчому регламентуванні діяльності, як банків, так і небанківських кредитних установ. Насамперед, це зміни до ліцензійних умов провадження діяльності з надання фінансових послуг небанківськими кредитними установами, радикальний перегляд методології оцінки кредитних ризиків банками та ін. Також, не можна не звернути увагу на ймовірне позбавлення кредитних спілок статусу неприбуткових організацій Державною фіскальною службою України, що, на нашу думку, докорінно змінить фундаментальні принципи їх діяльності та мету їх існування на ринку.

З іншого боку, кредитні установи функціонують у надскладних економічних умовах, а саме, глибокого стиснення національної економіки, критично низької платоспроможності агентів економічних відносин за одночасної надмірної закредитованості вітчизняних підприємств та критично низької довіри з боку громадян. Так, зокрема на фоні зниження облікової ставки (станом на початок березня 2017 року вона становить 14% та є ідентичною річній зміні ІСЦ у лютому), а також націоналізації найбільшої депозитної установи країни – ПриватБанку – експерти прогнозують зниження вартості кредитних фінансових інструментів та, як результат, поживлення кредитування. Однак, результати щоквартального опитування керівників підприємств України, що проводилося у IV кварталі 2016 року, засвідчують очікування респондентів щодо зростання темпів споживчої інфляції до 16,2%, а також посилення девальваційних процесів до 29,16 грн./дол. США протягом 2017 року [1]. Також, 65% респондентів не планують використовувати кредитні послуги банків протягом наступних 12 місяців, а найбільш впливовим фактором визначено зависокі ставки за кредитами.

Все вищезазначене обґрунтовує необхідність пошуку шляхів забезпечення їх фінансової стабільності. Зауважимо, що у широкому розумінні кредитну установу

визначаємо фінансово стабільною, якщо вона здатна до передбачуваного розвитку відповідно до стратегічної мети впродовж тривалого часу, забезпечуючи безперервне та ефективне виконання функції фінансового посередництва, насамперед у розрахунках та щодо акумулювання і перерозподілу кредитних ресурсів, незважаючи на дестабілізуючу дію зовнішніх та внутрішніх шоків. Вважаємо, що базовими фінансовими чинниками фінансової стабільності кредитної установи є рівень її ліквідності, платоспроможності, якості активів, прибутковості, фінансової надійності та фінансової стійкості. Ураховуючи активну наукову дискусію щодо змістовної взаємопов'язаності понять «фінансова стійкість» та «фінансова стабільність» вважаємо за необхідно висловити власну позицію. На нашу думку, фінансова стійкість – це, статична характеристика, яка описує фінансовий стан кредитної установи, а саме його відповідність певним якісним та кількісним характеристикам у певний момент часу. Насамперед, фінансова стійкість забезпечується шляхом збалансування вхідних та вихідних грошових потоків та проявляється шляхом беззаперечного виконання нормативних вимог у конкретний момент часу. У свою чергу, фінансова стабільність – це прогностична характеристика кредитної установи, яку доречно розглядати з позиції стійкого розвитку. Зауважимо, що у зарубіжній літературі стійкий розвиток тлумачиться як гармонічна взаємодія з факторами зовнішнього середовища, завоювання стійких позицій на ринку, розширення кола споживачів продукції [2, с. 733, 737].

Ключем до фінансової стабільності кредитної установи є збалансування, яке має бути забезпечене на двох рівнях: внутрішнє збалансування, а також рівновага по відношенню до зовнішнього середовища. При цьому, саме внутрішня рівновага є передумовою здатності до протистояння та адаптації до нових умов функціонування, вміло використовуючи їх для забезпечення власного розвитку.

З метою обґрунтування прагматичних шляхів забезпечення фінансової стабільності кредитної установи нами узагальнено її чинники, які доречно розглядати у розрізі зовнішніх (економічні, соціальні, нормативно-правові, політичні, психологічні) та внутрішніх (комерційні, організаційно-управлінські, кадрові, технологічні, інформаційно-аналітичні, фінансові). Зміст внутрішніх чинників представлено у табл. 1. Звичайно, найбільш значущими є фінансові чинники, однак, з метою забезпечення та утримання внутрішньої рівноваги, на нашу думку, важливим є, як покомпонентне, так і міжелементне збалансування. При цьому, під збалансуванням розуміємо оптимальне співвідношення між окремими взаємопов'язаними елементами.

Оскільки поняття «рівновага», «збалансованість» є системними властивостями, тому для обґрунтування методології забезпечення фінансової стабільності кредитної установи необхідно використати системний метод дослідження кредитної установи, згідно з яким

останню мислимо як складу динамічну систему, структура якої представлена такими елементами: фінансові ресурси, персонал, фінансові продукти та технології. Ці компоненти утворюють єдину систему, стабільне функціонування якої забезпечується за допомогою, як ієрархії, так і координації елементів структури, зовнішніх регуляторів (пруденційний нагляд) і внутрішніх обмежень, а також зворотних зв'язків.

Таблиця 1

Внутрішні чинники фінансової стабільності кредитної установи

Групи чинники	Складові груп
Комерційні	Ринкова позиція кредитної установи; рівень концентрації частки окремих видів активів та зобов'язань у розпорядженні однієї кредитної установи; ефективна маркетингова політика
Організаційно-управлінські	Організаційна структура кредитної установи; якість стратегічного планування; якість взаємозв'язків між внутрішніми підрозділами установи; якість та повнота регламентації внутрішніх процесів діяльності установи; стан системи внутрішнього контролю; якість системи ризик-менеджменту; рівень впровадження системи забезпечення економічної безпеки установи у загальну систему менеджменту; рівень спеціалізації кредитної установи; спектр фінансових продуктів; якість співробітництва з контрагентами та клієнтами
Кадрові	Якість кадрового менеджменту, рівень кваліфікації керівництва та його ділова репутація, рівень освіти працівників; програми підвищення кваліфікації працівників; плинність кадрів; методи прийняття управлінських рішень
Технологічні	Сучасний рівень інформаційних та комунікаційних технологій та стан їх імплементації в операційну діяльність кредитних установ; рівень впровадження фінансових інновацій
Інформаційно-аналітичні	Рівень достовірності фінансової звітності кредитної установи; якість і швидкість обігу інформації; ступінь захищеності інформації; рівень достатності та якості інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище кредитної установи
Фінансові	Якість фінансового менеджменту; рівень фінансових ризиків; рівень ліквідності; якість активів кредитної установи; рівень інсайдерського кредитування; рівень платоспроможності; рівень капіталізації; рівень забезпечення зобов'язань власним капіталом; збалансованість активів і зобов'язань за строками та валютою; рівень фінансової надійності та фінансової стійкості; рівень дохідності та прибутковості; норма прибутку на власний капітал

Подальші наукові дослідження будуть присвячені обґрунтуванню змісту оптимальних співвідношень між елементами кредитної установи як системи з метою забезпечення її фінансової стабільності.

Список використаних джерел

1. Ділові очікування підприємств України (IV квартал 2016 року) [Електронний ресурс] / Департамент статистики та звітності Національного банку України. – Випуск №4 (44). – 70 с. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>.
2. Базелер У. Основы экономической теории / У. Базелер, Й. Хайнрих, В. Кох, З. Сабов. – Пер. с нем. – СПб.: Питер, 2000. – 800 с.

УДК 330.286

ШИЛО Ж. С.к.е.н., доцент кафедри фінансів та економіки природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування**НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ**

Сьогодні банківська система України не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки. В результаті чого протягом останніх років було ліквідовано значну кількість неплатоспроможних банків, збільшилась частка проблемних кредитів, відбулось значне зниження ліквідності та капіталізації банківської системи.

Дослідженнями проблем та перспектив розвитку банківської системи України займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Гальчинський, М. Савлук, Дж. Сінкі, Д. Крохмалюк, С. Гудхарт та інші. Незважаючи на перелічені розробки, значна кількість проблем забезпечення стабільного розвитку банківського сектора економіки України та його вдосконалення залишаються недостатньо дослідженими і потребують додаткового вивчення.

Фінансова криза в державі поставила завдання реформування банківської системи, підвищення ефективності діяльності банків, зменшення кредитних ризиків та показала низьку фінансову стійкість банківських установ.

Ситуація в банківській системі не є однорідною. Станом на 01 жовтня 2016 року ліцензію Національного банку України мали 110 банківських установ (в т.ч. 30 банків з іноземним капіталом). Зважаючи на несприятливу економіко-політичну ситуацію в країні та подальше виведення Нацбанком з ринку неплатоспроможних банків, кількість банківських установ протягом 2016 року суттєво зменшилась (неплатоспроможними були визнані 80 банківських установ) [3].

Аналізуючи залучення депозитів до банківського сектору, слід зазначити їх скорочення у 2016 році до 806,252 млрд. грн. [2]. Причинами вилучення строкового ресурсу з боку суб'єктів господарської діяльності є обмеженість доступу до кредитних ресурсів, враховуючи також зростання вартості кредитного портфелю. При цьому, значна кількість підприємств втратили власні кошти внаслідок введення до банківських установ тимчасової адміністрації та подальшої ліквідації. У випадку ж з фізичними особами, вилучення строкових депозитів відбувалось на фоні зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, що своєю чергою, призводить до підвищення витрат на споживання, а також прагнення громадян зафіксувати власні заощадження шляхом конвертації їх в іноземну валюту. Однак, на відміну від минулого року, сальдо операцій з

іноземною валютою з фізичними особами було додатнім, що на нашу думку зумовлено не зниженням попиту на іноземну валюту, а зниженням реальних доходів громадян за одночасного зростання рівня інфляції, що у свою чергу, зумовлює збільшення витрат.

Характеризуючи стан банківського сектору економіки, визначимо основні ключові проблеми, які вплинули, на наш погляд, на розвиток банківської системи загалом: банки все ще мають суттєві частки проблемних активів на балансі, що потребує системного рішення проблеми якості активів; банківська система не має фундаменту для сталого розвитку, має замалу базу заощаджень, кредитування призупинилось, джерела капіталу обмежені, ринок надзвичайно фрагментований, довіра до банківської системи знизилася; банківський нагляд не в змозі проводити макроекономічний нагляд на необхідному рівні та виявляти ризики на ранній стадії. Органи банківського нагляду не є достатньо незалежними; права учасників ринку недостатньо захищені через відсутність відповідного законодавства та низьку фінансову грамотність населення; корпоративне управління банків не відповідає світовим практикам; розвиток фінансової інфраструктури не відповідає потребам банківського сектору та економіки в цілому.

Для вирішення поставлених завдань реформування банківської системи, можливо запропонувати наступне: збільшити норматив мінімального регулятивного капіталу з 120 до 500 млн. грн., що призведе до скорочення кількості банків; радикально знизити відсоткові ставки за кредитами та депозитами (відповідно на рівні 3-4% та 7-9%); визнати пріоритетні напрями для розвитку кредитування такі як інвестиційне, кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечне кредитування; ввести особливий режим для системно-важливих банків, із застосуванням вищих вимог до капіталу і ліквідності та покращення фінансової підтримки; суттєво покращити процедуру моніторингу діяльності банків та ввести жорстку процедуру розкриття кінцевих власників банків; значно підсилити відповідальність власників та керівництва банків за маніпулювання фінансовою звітністю та доведення банку до банкрутства; нарощувати частку іноземного капіталу в банківській системі до 50% і зменшити роль держави в банківському секторі до рівня нижче за 10%; розробити не лише законодавчі ініціативи щодо підвищення прав кредиторів, але й технічні механізми мінімізації ризиків для банків, як на етапі видачі кредиту так і на етапі його обслуговування.

Без сумніву, зміни в банківській системі потрібні. Комплекс вищезазначених реформ несе в собі як переваги, так і загрози. Завдання НБУ в даному випадку зменшити загрози і провести роз'яснювальну політику щодо можливості отримання потенційних переваг від здійснення запропонованих реформ для усіх суб'єктів банківської діяльності на мікро- і макrorівнях [4].

Проводячи зміни в фінансово-банківській політиці НБУ розробив «Концепцію реформи банківської системи України до 2020 року» [1]. Основні положення якої, в умовах нестабільності економіки, можна трактувати таким чином:

1. Подальша реструктуризація банківської системи України має бути спрямована на дві цілі: забезпечення стабільності її роботи та поступове підвищення ефективності.
2. Розвиток систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками в банках.
3. Вдосконалення системи регулювання та нагляду за банками, а саме: зменшення рівня доларизації кредитного портфеля банківської системи України.
4. Посилення як зовнішнього так і внутрішнього контролю над кредитними операціями.
5. Забезпечення участі держави у фінансуванні реструктуризації та модернізації банківської системи за прикладом зарубіжних держав.
6. Припинення масового закриття банківських установ та перехід до політики їх об'єднання та поглинання шляхом застосування економічних важелів та стимулів.
7. Сприяння залученню іноземного капіталу в банківську систему України шляхом надання гарантій та створення сприятливого макросередовища.
8. Стимулювання повернення довіри населення до банківської системи України шляхом підняття суми гарантування вкладів.

Запропоновані заходи вдосконалення банківської системи, на наш погляд, допоможуть вийти з кризового стану неплатоспроможним банкам та забезпечать розвиток банківського сектора в Україні.

Список використаних джерел

1. Стратегія НБУ щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути, затверджена постановою Правління НБУ від 01.12.15. Режим електронного доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/ar/>
3. Аналітичний огляд банківської системи України за 2015-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf.
4. Методичні рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: монографія / З. М. Васильченко. – К.: Кондор, 2010 – 528 с.

6. Hawkins John. Central bank balance sheets and fiscal operations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://home.student.bi.no/>.

7. Moreno Ramon. Fiscal issues and central banking in emerging economies: an overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bppdf/>.

УДК 336.71

ФАЛЮТА А. В.,

к.е.н., доцент кафедри банківського і страхового бізнесу,

ЮРКІВ О. Я.,

магістр,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ ПІД ВПЛИВОМ БАЗЕЛЯ ІІІ

Світова фінансова криза спонукала Базельський комітет з банківського нагляду ініціювати запровадження нової практики управління банківською ліквідністю, що відобразилося на розробці низки рекомендацій, які національні регулятори активно імплементують у законодавство своїх країн. Ці нові глобальні стандарти стимулюють банки управляти своїми позиціями ліквідності більш розсудливо, даючи учасникам ринку більше впевненості у здатності банківського сектора витримувати періоди стресу, а отже знижуючи ймовірність гострого дефіциту ліквідності.

Результатом жорстких регуляторних вимог та нових ринкових умов, продиктованих світовою фінансовою кризою, стало якісне оновлення системи управління ліквідністю в сучасних банках. Причому післякризова модель управління ліквідністю банків передбачає не тільки зміни в концепції виявлення, оцінки, моніторингу та регулювання ризику ліквідності, а й чинить суттєвий вплив на функціонування та управління банком загалом.

Серед основних параметрів, які зазнали змін у процесі еволюції системи управління ліквідністю в банках, ми вбачаємо такі:

- а) базові засади управління;
- б) функціональні завдання суб'єктів управління;
- в) принципи управління;
- г) методологія;
- д) стрес-тестування і антикризове планування;
- е) технології та звітність.

За кожним із них можна прослідкувати конкретні тенденції зміни, а саме:

а) зміна базових засад управління означає: зростання прозорості управління ризиком ліквідності та його узгодженості зі стратегією діяльності банку; врахування ризику ліквідності в нормативах, рішеннях щодо розробки нових продуктів та трансакцій банку; посилення повноважень низових підрозділів у сфері управління ліквідністю (зокрема, шляхом делегування частини своїх повноважень Комітетом з управління активами та пасивами);

б) удосконалення функціональних завдань суб'єктів управління проявляється у: внутрішньому розповсюдженні положень стратегії та політики щодо ризику ліквідності, затверджених Радою директорів, а також забезпеченні зворотного зв'язку, тобто належному інформуванні топ-менеджменту про результати реалізації рішень і поточну позицію ліквідності; відокремленні функцій управління структурною (фінансовий департамент) і операційною (казначейство) ліквідністю;

в) у нових умовах політика банків у сфері управління ліквідністю ґрунтується на таких принципах: визначення мети управління ліквідністю не просто як мінімізації фінансових втрат банку, а як забезпечення продовження функціонування банку в стресовій ситуації; перспективний аналіз балансу банку та прогнозування ринку (за звичайних та стресових умов); обов'язковість формування запасу ліквідності на випадок кризового сценарію; розробка плану заходів на випадок непередбачених проблем з ліквідністю; підтримка консервативної і диверсифікованої складової фінансування банку;

г) удосконалення методології управління ліквідністю виявляється через: зростання деталізації і частоти оцінки ризику ліквідності та контролю дотримання лімітів ліквідності; вдосконалення узгодженості між різними управлінськими та вимірювальними елементами (стрес-сценаріями, планами на випадок непередбачуваних обставин, комплексним плануванням капіталу і ліквідності); розробку та оптимізацію систем бек-тестування; впровадження систем трансфертного ціноутворення ліквідності;

д) нові регулятивні вимоги та негативний досвід проблем з ліквідністю стимулювали: впровадження та удосконалення банками методик стрес-тестування на основі врахування системи загроз; розробку та перманентне коригування планів забезпечення безперервності діяльності банку (contingency plan) в умовах непередбаченої кризи ліквідності;

е) у зв'язку з ускладненням вимог до ліквідності ускладнився відповідно і процес управління нею, що вимагає від банків: вдосконалених баз даних з можливостями зберігання і обробки великих масивів інформації; більших обчислювальних потужностей; новітніх інструментів обов'язкової (на вимогу регулятора) та управлінської звітності.

Отже, банки перебувають на етапі перегляду базових стандартів управління ліквідністю, адаптуючи їх до змін регуляторної політики та ринку загалом. Посилення вимог до управління ризиком ліквідності вже у найближчому майбутньому сприятиме підвищенню стійкості банків до короткострокових шоків ліквідності, узгодженню моделей функціонування з бажаним рівнем ризику та врахуванню ризику ліквідності у вартості банківських продуктів. Незважаючи на те, що нові вимоги до ліквідності банків потребують великих затрат, вони приносять суспільству чисту вигоду за рахунок зменшення ймовірності виникнення та величини руйнівного впливу фінансових криз, підвищуючи стабільність національних та світової фінансової системи.

Список використаних джерел

1. Хорунжий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III / Д. Хорунжий // Вісник Національного банку України. – 2015. – №4. – С. 60-65.
2. Ткачук В. О. Моделювання ліквідності банку з урахуванням стандартів Базеля III / В. О. Ткачук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 2. – С. 105-116.
3. Liquidity Risk: Regulatory Framework and Impact on Management / Management Solutions, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.managementsolutions.com/sites/default/files/publicaciones/eng/Liquidity-risk.pdf>.
4. Strengthening Bank Management of Liquidity Risk : The Basel III Liquidity Standards / T. Gomes, N. Khan // Bank of Canada, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2014/12/fsr-1211-gomes.pdf>

Секція 2

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ
МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

УДК 338.1

АЛЬ-ШАРГІ ФАХД,
аспірант кафедри економіки та управління,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

**АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Управління операційним маркетингом включає в себе конкретні методи і прийоми маркетингової діяльності підприємств і, як правило, передбачає поведінку операцій і процедур, які будуть здійснюватися в найближчому доступному для огляду відрізьку часу.

Операційний маркетинг (operation marketing) – вид маркетингу, в основі якого лежить активний процес з короткостроковим горизонтом планування, направлений на існуючі вже ринки. Це класичний комерційний процес отримання заданого обсягу продажів шляхом використання тактичних засобів, що відносяться до товару, його ціні, доведення товару до споживача і його просуванню.

Як інструменти реалізації маркетингових заходів на цьому рівні управління традиційно використовується комплекс маркетингу, який включає в себе все, що здатне зробити підприємство, щоб вплинути на попит на свій товар. Класичний варіант включає чотири компоненти: товар, ціна, методи розподілу і методи просування, так звані «чотири-Р» – за англійськими словами product, price, place, promotion. Кожне «Р», в свою чергу, складається з ряду дій.

Однак, Ф. Котлер пропонує додати ще два «Р», значення яких постійно збільшується:

- політика (politics): політичні події можуть суттєво вплинути на обсяг продажів. Тому ринкові виробники можуть лобіювати ринкові закони, щоб вплинути на попит;
- громадська думка (public opinion): людьми опановують нові настрої, які надають впливу на відносини до деяких товарів і послуг [1].

У 1981 р. Бумс і Бітнер, розробляючи концепцію маркетингу в сфері послуг, в свою чергу теж запропонували доповнити маркетинг-мікс трьома додатковими «Р»:

- люди (people): всі люди, які прямо або побічно залучені в процес надання послуги, наприклад, співробітники та інші клієнти;
- процедури (process): процедури, механізми та послідовності дій, які забезпечують надання послуги;
- обстановка (physical evidence): середовище, в якому надається послуга. Дії, що інформують цільову категорію клієнтів про продукцію або послугу, про її переваги і схиляють до покупки. Матеріальні предмети, які допомагають просуванню і наданню послуги [2].

Розширений комплекс маркетингу «7Р» поступово витісняє «4Р». При цьому всі три додаткових частини комплексу маркетингу відносяться до внутрішніх чинників роботи підприємства, а не до його зовнішніх характеристик, як перші чотири частини.

Звичайно, важливо не те, скільки «Р» слід розглядати, а те, яка схема дає більш високий результат. Підприємства повинні визначити ефективність різних маркетингових інструментів і знайти формулу дає максимального прибутку маркетингового комплексу. Саме успіх основних елементів комплексу маркетингу визначає ефективність управління операційним маркетингом на підприємстві і підприємства загалом.

При цьому існує необхідність постійного вдосконалення інструментів операційним маркетингом.

На теперішній час залишається істотна роль невизначеності, що значно знижує надійність прийнятого рішення. Для усунення цієї проблеми необхідно використовувати більш перспективні напрямки.

Це дозволить стверджувати, що в Україні з'явилася потреба в заміні методу «проб і помилок» інструментами пошуку сильних рішень в маркетингу. У техніці такі інструменти були розроблені Г. Альтшуллером в межах «Теорії рішення винахідницьких задач».

ТРВЗ (теорія рішення винахідницьких задач) – система логічних кроків і методів, за допомогою яких можна вирішувати проблеми і завдання, що виникають в житті людини в будь-якій сфері діяльності. Ця методологія, що дозволяє за допомогою добре формалізованих відпрацьованих прийомів знаходити рішення (на рівні know-how і повноцінних відкриттів) проблем в самих різних сферах: технології, бізнесу, рекламі, політиці, економіці [3].

До теперішнього моменту ТРВЗ являє собою потужну аналітичну систему з цілим комплексом методів системного аналізу проблемних ситуацій, синтезу нові рішень,

включаючи методи прогнозування розвитку ситуацій. Основна перевага ТРВЗ – її універсальність. Основна відмінність – набір унікального інструментарію для ефективного вирішення складних проблем, конфліктів, тупикових ситуацій.

ТРВЗ включає в себе: 1) механізми перетворення проблеми в образ майбутнього рішення; 2) механізми придушення психологічної інерції, яка перешкоджає пошуку рішень (неординарні рішення важко знаходити без подолання стійких уявлень і стереотипів); 3) великий інформаційний фонд – концентрований досвід рішень проблем.

Головна мета методів ТРВЗ – виявлення ключових протиріч в системі і знаходженні рішень, які відповідають загальним тенденціям розвитку цих систем.

Всі методи розв'язання винахідливих задач можна умовно розділити на дві групи:

1) неалгоритмічні – метод «мозкового штурму» А. Осборна, морфологічний аналіз Ф. Цвіккі, метод фокальних об'єктів Ч. Вайтінга, метод «Синектика» У. Гордона, фантограма Г. Альтшуллера;

2) алгоритмічні – алгоритм представницького аналізу (АПА), алгоритм розв'язання винахідливих задач (АРВЗ), функціонально-вартісний аналіз (ФВА).

ТРВЗ – це методика, в основу якої покладено принципи системності та алгоритмізації розумових процесів, спрямованих на пошук сильних рішень. У процесі маркетингової діяльності підприємствам доводиться вирішувати різного роду завдання. При рішенні маркетингових задач не завжди потрібне застосування АРВЗ, іноді досить застосування алгоритму попереднього аналізу, який є модифікацією однієї з ранніх версій алгоритму розв'язання винахідницьких завдань (АРВЗ-64). Його використання дає хороші результати.

В цілому ТРВЗ – теорія з оригінальними і нетривіальними прийомами, яка збільшує ймовірність отримання потрібного рішення. Результативність ТРВЗ набагато вище, ніж у методі «проб і помилок» або інших способів пошуку сильних рішень, удосконалених, але які не стали менш трудомісткими і витратними.

Методи ТРВЗ дозволяють вирішувати проблеми, пов'язані з розробкою нового товару, його збутом і рекламою.

Загалом можна говорити, що інструменти ТРВЗ, по-перше, розширюють можливості у вирішенні питань просування фірми, аналізу ситуації на ринку, обходу конкурентів, виходах з критичних тупикових ситуацій без втрат або з прибутком; по-друге, допомагають створювати нові види продуктів і послуг, розробляти нові схеми поведінки, генерувати ідеї, розробляти стратегії і тактики. Це дозволяє успішно управляти операційним маркетингом підприємств.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: [Пер.с англ.] / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2004. – 797 с.
2. Рождение и изобретение (стратегия и тактика решения изобретательских задач) / Под ред. А. И. Гасанова и др. – М.: Интерпракс, 1995. – 432 с.
3. Захарченко В. И. Стратегический маркетинг на предприятии / В. И. Захарченко, Е. А. Кузнецов. – Одеса: Наука і техніка, 2005. – 236 с.

УДК 338.46

АНДРОЩУК М. С.,
викладач кафедри менеджменту,
ДЕЙНЕГА І. О.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
КУЦЕВИЧ Н. Д.,
студентка,
Рівненський державний гуманітарний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Ринок освітніх послуг – це та сукупність відносин, яка виникає із приводу купівлі-продажу освітньої послуги, що в результаті цього стає товаром. Більшість вчених, що займаються дослідженням питань, пов'язаних із ринком освітніх послуг, вважають, що на даному ринку об'єктом купівлі-продажу є не сама освітня діяльність, як процес набуття знань, а освітня послуга (її результат), що включає у себе комплекс матеріальних та нематеріальних ресурсів, необхідних для процесу навчання.

Ринок освітніх послуг є доволі складним і багатограним об'єктом. На нього впливає значна кількість як економічних, так і культурних, історичних, політичних, демографічних і інших факторів. Крім того, в Україні поступово продовжують трансформуватися функції держави на освітньому ринку, зокрема відбувається поступове подолання на ньому монополії держави. Ринок освітніх послуг у контексті розвитку ринкових відносин трактується, зазвичай, як сфера обігу чи система економічних відносин із приводу купівлі-продажу освітніх послуг і, якщо розглядати освіту як елемент ринкової економіки, то обов'язковими її атрибутами є продавець, покупець та товар.

Продавцями на ринку освітніх послуг є університети та інші заклади освіти. Покупцями (споживачами) виступають абітурієнти, їх батьки, котрі обирають навчальний заклад у

залежності від цілого ряду умов і параметрів; роботодавці, що оплачують навчання своїх співробітників, та підприємства, організації і установи, що наймають випускників [1].

Економісти-маркетологи, які займаються дослідженням ринку освітніх послуг, мають різні точки зору щодо визначення попиту на ринку освітніх послуг. В наукових колах до цих пір дискутується питання про зміст і природу попиту на освітні послуги навчальних закладів.

Споживачами, а, отже, і тими, хто формує попит на освітні послуги освітніх закладів, є учні (студенти) і їх батьки. Певна особа (учень, студент, слухач) є безпосереднім споживачем освітніх послуг, хоча споживач не завжди є одночасно й покупцем. Покупця освітніх послуг можна розглядати як джерело фінансування. Відповідно можна виділити наступні джерела фінансування: власні кошти споживачів (їхніх батьків), кошти юридичних і фізичних осіб, а також кошти держави, яка оплачує навчання студентів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, міністерств і відомств.

Ринок освітніх послуг вищої школи є найскладнішим для досліджень, оскільки акумулює в собі досягнення та недоліки освіти попередніх ланок (дошкільної, середньої та, інколи, професійно-технічної). Складність функціонування такого ринку полягає ще й в тому, що він напряду пов'язаний із ринком праці, адже для освітньої галузі фактично цей ринок являється ринком кінцевого споживання результатів діяльності всього ланцюга учасників освітнього ринку.

Кількість освітніх закладів всіх видів (за винятком дошкільних закладів, кількість яких зростає) зменшується за роками дослідження. Динаміка кількості дошкільних закладів є позитивною. Негативна динаміка кількості певних видів навчальних закладів (в першу чергу це стосується вищих та загальноосвітніх навчальних закладів) спричинена насамперед несприятливою демографічною ситуацією в країні з точки зору народжуваності у відповідних роках досліджень, про що свідчать статистичні дані. Позитивна динаміка народжуваності у 2011-2013 рр. навпаки спричинила збільшення дошкільних освітніх закладів [2; 3; 4].

Навіть не зважаючи на всі заходи, які були реалізовані урядом для підвищення рівня народжуваності (наприклад, впровадження одноразової допомоги при народженні дитини, збільшення допомоги по догляду за дитиною до трьох років), Україна так і не змогла вийти на рівень показників допребудовної. Зважаючи на несприятливу макроекономічну ситуацію в країні, зниження платоспроможного попиту населення, можна прогнозувати зниження цього показника у 2016-2017 рр. [2; 3; 4]. Динаміка народжуваності дає можливість стверджувати про те, що наступні роки конкуренція на ринку освітніх послуг буде наростати, що обумовлено спадною тенденцією кількості потенційних споживачів освітніх послуг.

Таким чином, можна виділити такі особливості у розвитку ринку освітніх послуг:

- 1) зменшення місткості ринку освітніх послуг у 2016 році, обумовлено зниженням народжуваності 2013-2015 рр. (ринок послуг дошкільної освіти) та низькою народжуваністю 2000-2002 рр. (ринок послуг професійно-технічної та вищої освіти);
- 2) підвищення вимог вітчизняного ринку праці до професійних якостей кандидатів на роботу;
- 3) швидке старіння здобутих знань, обумовлене інтернаціоналізацією та глобалізацією ринків, орієнтуванням України на економіки розвинутих країн світу, близькістю до європейських ринків та можливості працевлаштування за кордоном;
- 4) диференціація форм і видів освітніх послуг, яка обумовлена появою нових ринкових потреб (наприклад, навчання мовам та інформаційним технологіям), нових сегментів ринку (наприклад, on-line освіти, навчання людей середнього віку) тощо;
- 5) переважання державної форми освіти у всіх секторів освітнього ринку;
- 6) збільшення відкритості вітчизняних освітніх закладів, підвищення рівня міжнародної співпраці;
- 7) підвищення громадянської активності, яке активізувало участь в управлінні освітніми закладами споживачів послуг (дошкільних, загальноосвітніх – батьківських рад, професійно-технічних та вищих – студентської молоді);
- 8) запровадження у навчальні технології нових форм і методів навчання тощо.

Враховуючи зниження платоспроможного попиту населення, нестабільну макроекономічну ситуацію, спричинену проведенням АТО та несприятливою динамікою народжуваності можна прогнозувати, що у перспективі місткість ринку освітніх послуг, зокрема, буде зменшуватися. Це, в свою чергу, спричинить підвищення інтенсивності конкуренції освітніх послуг всіх видів. Для утримання конкурентних позицій освітні заклади повинні уже сьогодні розробляти та впроваджувати заходи, які могли б сприяти підвищенню їх конкурентоздатності. Вітчизняна освіта в період переходу вітчизняного суспільства до економіки знань повинна бути направлена на врахування потреб ринку освітніх послуг, в т.ч. виявлення нових та незадоволених, його потенціалу, запровадження інноваційних технологій та методик навчання, трансформації його змісту, форм і методів. Підсилюють актуалізацію змін в освітній галузі і виявлені тенденції розвитку ринку освітніх послуг, що дозволяють стверджувати про високу ймовірність зменшення його місткості. Така реалія вимагає проведення вже сьогодні всіма учасниками ринку освітніх послуг превентивних заходів, які не можливо повноцінно здійснити без налагодження стійких комунікаційних зв'язків між всіма його учасниками.

Список використаних джерел

1. Ринок освітніх послуг. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
2. Коваленко Т. Народжуваність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/261887/>
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Статистичний щорічник Рівненської області за 2003 рік. – Головне управління статистики у Рівненській області, 2004. – 576 с.

УДК 338.1

БАЛАХОНОВА О. В.,

д.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та інформаційних технологій,
Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна»

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРАВИЛ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Маркетингове дослідження ринку промислової продукції розглядається як системний процес, що поєднує в собі категорії цього ринку – попит, пропозицію, ціну, його об'єкти, а також функції управління ними. Дослідження такої складної системи має здійснюватися за певними правилами. Система правил маркетингового дослідження ринку повинна відображати не тільки організаційно-економічну сутність маркетингового дослідження, що використовує економічні закони ринку, а й специфіку категорії дослідження як процесу вироблення нових знань про потреби в конкретних видах промислової продукції і шляхом задоволення цієї потреби. Ця специфіка полягає в поширенні результатів дослідження, по-перше, на певний період часу, по-друге, виключно на ринок промислової продукції, по-третє, на абсолютність отриманих результатів. Крім цього, система правил має бути внутрішньо несуперечливою, тобто такою, щоб на її основі не можна було б довести два взаємно виключних один одного припущення [1].

Висунуті до застосування правила багаторазово повинні бути доведені практикою, що є результатом аналізу факторів, які отримані індуктивним методом. Порядкові номери правил не відображають їх ступінь пріоритетності, оскільки жодне з них не може бути виключено з системи без порушення її цілісності.

1. Призначення ринку промислової продукції полягає в максимальному задоволенні ним потреб людей. Це правило безпосередньо впливає зі специфіки планування як об'єкта логіки. Планувати – означати намічати дії, що ведуть до певної мети. В даному випадку таку мету становить задоволення потреб населення в промисловій продукції. У той же час, реалізація такої мети служить спонукальним мотивом розвитку виробництва.

2. Ринок промислової продукції диференційований залежно від рівня платоспроможності населення. Це, здавалося б, очевидне положення потребує коментаря. Як показує практика, у людей з різним рівнем доходу існують неоднакові домагання на склад предметів що їх оточують. З урахуванням цього положення і доцільно підходити до формування споживчого кошика [2].

3. Потреби населення в промисловій продукції, які об'єктивно існують в кожному періоді часу та піддаються постійному розвитку під впливом прогресу виробництва. Суть даного положення полягає в тому, що з розвитком прогресу виробництва, з'являються все нові види промислової продукції, що притягають до себе увагу відповідних платоспроможних груп населення. Процес цей невідворотний, з плином часу він все прискорюється.

4. Потреби населення в промисловій діяльності повинні досліджуватися комплексно. Це правило передбачає поширення дослідження потреб в промисловій продукції по всьому їх спектру, яке повинно існувати в сім'ях з конкретним складом статевовікових представників. А також рівнем платоспроможності [3].

5. Промислова продукція різного призначення непорівнянна по суспільній корисності або споживчій значущості, а значить, і невзаємозамінні. Тут мова йде про те, що загальної взаємозамінності в природі немає і бути не може, тому в основі порівняння різних промислових товарів була і залишається матеріалізована в них праця.

6. Потреба в найменуваннях промислової продукції повинна бути кількісно виражена. Настільки просте трактування правила несе в собі глибокий зміст, що полягає в тому, що результатом маркетингового дослідження ринку промислової продукції повинна стати кількісна оцінка потреби в конкретному виді промислової продукції [4].

7. МДРПП передбачає кількісний розгляд обсягу поставок на ринок промислової продукції різного призначення. Дане положення пропонує необхідність розгляду кількісних поставок промислової продукції одного виду від різних постачальників.

8. Всі промислові товари повинні бути доступними для представників відповідних платоспроможних груп. Теорія ціноутворення в маркетинговому дослідженні ринку

промислової продукції зводиться насамперед до рівняння інтересів виробників і товаропостачальників з одного боку і покупців – з іншого.

9. Потреба населення в різних промислових товарах, яка виражена кількісно, повинна бути порівняна з кількістю даного виду промислових товарів, що надходять на ринок від виробників [5].

Таке порівняння передбачає побудову балансової моделі зіставлення попиту і пропозиції, що дозволяє виявити: повна відповідність один одному двох названих категорій; перевищення попиту над пропозицією і на цій основі розробити комплекс заходів щодо насичення попиту; перевищення пропозиції над попитом, що вимагає коригування міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків.

Все вищесказане дозволяє виділити, що цільовою функцією маркетингового дослідження ринку виступає характеристика ступеня задоволення потреб в різних промислових товарах.

Список використаних джерел

1. Захарченко В. І. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці : монографія / В. І. Захарченко, Н. М. Андрієнко. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, Атлант, 2015. – 111 с.
2. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика: [підручник] / Н. С. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: [Пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Крикавський Є. В. Промисловий маркетинг: [підручник] / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2001. – 336 с.
5. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів / Н. Чухрай. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2001. – 264 с.

УДК 338.1

БОНДАРЕНКО О. В.,

пошукувач кафедри економіки та управління,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗРОБКА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПРІОРИТЕТНІСТЮ СПОЖИВЧИХ ІНТЕРЕСІВ

Ринок припускає наявність збалансованості між попитом і пропозицією на промислову продукцію в складі підприємства. Таке уявлення ринку містить у своїй основі дію законів –

вартості, попиту і пропозиції, які передбачають оптимальне взаємопов'язування: цін, грошових доходів, обсягу, номенклатури, продукції, що випускається, структури предметів споживання та інших елементів.

Однак будь-яке дозвільне міркування, якщо воно підпорядковано інтересам практики, повинно мати кількісне вираження. У цьому плані не є винятком дослідження ринку, яке повинно кількісно взаємопов'язувати потреби в конкретному виді товару і можливості щодо їх задоволення. У наслідку на цій основі слід розробляти моделі управління пріоритетністю перерозподілу споживчих інтересів [1].

Проведення дослідження вимагає введення низки умов:

- використання повинно охоплювати конкретний регіон, наприклад Одеську область;
- дослідження обмежується промисловими товарами;
- поділ всієї маси товарів на групи за ступенем важливості придбання; введення градації сімей за ступенем прибутковості;
- виділення характеристики «якість товару» для взаємозв'язків прибутковості групи населення і необхідності придбання цією групою конкретного товару [2].

Рушійним мотивом розвитку будь-якого ринку є споживчі інтереси. Споживчі інтереси – це потреба в будь-яких благах, необхідних для підтримки життєдіяльності. Вони об'єктивні, тому відображають економічні інтереси певних груп населення і ставлення цих груп до благ (товарів, предметів, чогось цінного). Наявність споживчих інтересів відбиває невідповідність ідеального уявлення конкретного індивіду про склад предметів його побуту (стосовно до розглянутого випадку) і дійсним їх присутністю.

Незалежно від економічних інтересів кожен товар з маси, якою володіють люди, виконує нерівнозначну роль для задоволення їхніх потреб. Необхідність виділення споживчих переваг одних товарів над іншими обумовлюється потребою знань про їх зміни для подальшого прогнозування попиту [3].

Основу споживчих переваг становить ступінь необхідності конкретного товару. Виходячи з цього робилися спроби класифікувати всю масу товарів. Першопрохідцем цього напрямку можна назвати Коупленда (1924 р.), який запропонував класифікацію, основу на поведінці споживача при придбанні товарів. Ним виділені: товари широкого попиту, товари адекватного попиту, товари вузького попиту.

Запропонована класифікація не позбавлена недоліків, що стосуються суб'єктивного підходу до оцінки значущості товарів. Згодом ідеї Коупленда були розвинені Холтоном (1958 р.), який ввів поняття співвідношення зростаючого задоволення споживача,

отриманого від порівняння товарів між собою до їх придбання, і часом, зусиллями і кількістю грошей, витрачених на це порівняння [4].

Значним є внесок у створенні подібної класифікації Бакліна (1962 р.), який застосував поняття «карта переваги» для більш глибокого розмежування товарів адекватного і вузького попиту. Застосовуючи вищевикладене до маркетингового дослідження ринку предметів споживання, пропонується наступне.

Виходячи з цього всю масу товарів поділити на 3 групи. До першої групи слід віднести товари повсякденного попиту, що представляють собою звичайну покупку короткочасного користування, придбану без особливих роздумів: пральний порошок, електричні лампочки і батарейки та ін.

Спостереження показали, що з огляду на гостроту значущості, для споживача товарів даної групи, ці товари будуть придбані навіть якщо доведеться піти на заміну марки виробника, якому протягом ряду років були прихильні. Тому виробники даної групи товарів повинні інтенсивно їх збувати на рівні роздрібною торгівлі.

Другу групу становлять товари для екстрених випадків, які купуються в разі виникнення гострої потреби в них. Приклад товарів другої групи – одяг, взуття і т. д. При покупці даних товарів споживач не пошкодує часу на пошук стилю або марки, які цікавлять його. Він ніколи не набуде не зовсім відповідний товар або його замітник. Успішної реалізації цієї групи товарів сприятиме їх розосередження по декількох торгових точках.

Третя група концентрує товари тривалого користування – холодильник, телевізор і т. д. При покупці товарів цієї групи, характерний їх попередній вибір [5].

Таким чином, реалізація вирішення даної задачі з вищевказаних позицій дозволить:

- взаємопов'язати попит і пропозицію на конкретні види товарів, як за кількістю, так і за ціною;
- обґрунтувати призначення мінімального розміру зарплати;
- за допомогою аналізу структури доходу кожної платоспроможної групи з'являється можливість обґрунтовано перерозподіляти грошові кошти на державному рівні. Викладений підхід до дослідження ринку поширюється не тільки на промислові товари, а також на сферу послуг.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг: [Пер. с англ.] / Г. Амстронг, Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2000. – 640 с.

2. Захарченко В. І. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці: монографія / В. І. Захарченко, Н. М. Андрієнко. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, Атлант, 2015. – 111 с.
3. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика: [підручник] / Н. С. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 234 с.
4. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / М. Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
5. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.

УДК 338.46

ВОЛОШИН В. С.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,

ЛЕВЧИШИН В. О.,

студент,

САМБОРСЬКИЙ І. О.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту,

Рівненський державний гуманітарний університет

ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ ОСВІТНІХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Для взаємодії з ринком освітні організації може використовувати так званий комплекс маркетингових комунікацій (комунікаційний мікс), основними елементами якого є: реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, паблік рилейшнз, прямий маркетинг, а також синтетичні засоби (виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу) [1, с. 409].

Маркетингові комунікації часто ототожнюють із поняттям просування, яке є одним із елементів комплексу маркетингу. Маркетингові комунікації являють собою концепцію, трохи ширшу, ніж просування. Суб'єкти комунікації є учасниками ринку не тільки в області рекламної діяльності, а й у всій діяльності освітньої організації, в тому числі і в управлінні продуктами, ціноутворенні тощо. Традиційні методи просування, що спрямовані на інформаційну взаємодію освітньої організації із середовищем включає в себе такі заходи, як зв'язки з громадськістю, рекламу, стимулювання збуту, особисті продажі і прямий маркетинг. Оскільки цей зв'язок є результатом динамічного процесу, то можна спостерігати систематичну присутність нових форм маркетингових комунікацій, пов'язаних із розвитком електронних засобів зв'язку, починаючи від Інтернет-комунікацій і мобільних пристроїв,

закінчуючи нестандартними формами спілкування з клієнтом, такими як вірусний маркетинг, маркетинг «із вуст у уста» (або Buzz-маркетинг), партизанський маркетинг, маркетинг навколишнього середовища, ведення блогу, реклама у відеоіграх, позиціонування товару тощо.

Однією із найбільш швидко зростаючих в останні роки є така форма маркетингових комунікацій як мобільний маркетинг – будь-які рекламні заходи, що реалізуються із використанням мобільних телефонів. Мобільний зв'язок істотно змінив спосіб спілкування з клієнтами, не прив'язуючи отримання інформації до місця, де знаходиться одержувач, що дозволяє досягти повнішого охоплення аудиторії і точнішої її оцінки, ніж, наприклад, при використанні засобів масової інформації [2; 3]

Основною формою маркетингу за допомогою мобільних телефонів SMS (Short Message Service) є сервісна функція, що дозволяє надсилати короткі текстові повідомлення. З розвитком технології і підвищенням доступності мобільних телефонів, що мають функції комп'ютера, ширшій аудиторії (від засобів масової інформації в веб-браузер) нові форми мобільного маркетингу, такі як мобільні додатки (тобто віджети – невелика програма, або частина програми, яка розташовується на робочому столі пристрою і призначена для відображення інформації, управління обладнанням пристрою і при цьому може запускати іншу програму, частиною якої він є), QR-коди (Quick Response—двовимірні штрих-коди, розміщені в пресі, в Інтернеті або на рекламних щитах. Сканування коду на мобільний пристрій із використанням пристрою і відповідну програму дозволяє користувачеві миттєво прочитати в ньому контент – зображення, текстове повідомлення або посилання на певний веб-сайт) і кампанії, що проводяться за допомогою технології Bluetooth (бездротове з'єднання між мобільними пристроями різних типів. Характерною особливістю мобільного маркетингу з використанням Bluetooth є те, що розсилка рекламного контенту здійснюється у точно підібрані групи в певний час).

Особливого значення в освітній сфері має використання так званого маркетингу «із вуст в уста», який використовуються у практиці маркетингу тільки декілька років і суттєво відрізняється від традиційного маркетингу. Його засоби складають добровільні, спонтанні і незалежні розмови потенціальних, діючих, іноді колишніх споживачів. Основний принцип цього маркетингу полягає в тому, щоб стимулювати споживачів говорити про організацію через створення цікавих тем для обговорення, тому що тільки питання, котрі представляють інтерес з точки зору їх одержувачів можуть викликати феномен «із вуст в уста» та розповсюдження інформації. Потрібним для споживачів також є те, щоб розділити конкретні можливості і інструменти, які вони можуть використовуватися для надання інформації про, наприклад, створення соціальних мереж, таких як форуми чи блоги.

Не менш важливим аспектом і часто ключем до успіху в області маркетингу «із вуст в уста» є дотримання принципів ділової етики (наприклад, не давати неправдиву інформацію про діяльність або продукти конкурентів), так як тільки така дія може створити стійкий зв'язок зі споживачами, побудувати їх довіру до бренду і, таким чином, внести свій вклад в успіх маркетингової діяльності організації [4].

Доцільно використовувати не одиничні комунікаційні заходи, а поєднувати їх у часі і просторі. Це дасть можливість отримати так званий ефект синергії, тобто підсилення єдино направлених заходів.

Ефект синергії виникає за рахунок об'єднання переваг, властивих кожному інструменту маркетингових комунікацій окремо. Якщо повідомлення паблік рілейшнз користуються більшою довірою з боку одержувачів маркетингової інформації, реклама дозволяє проінформувати і навчити використовувати товар масову аудиторію, а стимулювання збуту підштовхнути її до певних дій, то використовувані спільно, ці інструменти маркетингової комунікації здатні досягти всіх цих результатів відразу. Ефект синергії дозволяє нівелювати недоліки кожного інструменту маркетингових комунікацій. Реклама в поєднанні з паблік рілейшнз і іншими заходами маркетингових комунікацій вже не буде така набридлива, а дорогі зусилля по організації особистих продажів спрямовані тільки на ту аудиторію, яка дійсно зацікавлена в цих контактах.

Інтегровані комунікації дозволяють виробникам з більшою ефективністю розпорядитися коштами з бюджету маркетингових комунікацій, так як ефект синергії передбачає досягнення високих результатів на кожную гривню, витрачену на інвестиції в маркетингові комунікації, або економію витрат і зниження інвестицій при тих же результатах [5, с. 10].

Авторами було проведене дослідження, метою якого було оцінити сайти освітніх організацій, що здійснюють свою діяльність на Рівненщині. Результати дослідження встановили, що дошкільні заклади, розташовані поза межами міста у рідкому виключенні мають власні сайти, міські ж забезпечені сайтами на 88%. Професійно-технічні заклади майже всі мають власні сайти. Кожний ВНЗ Рівненщини має свій сайт, проте їх якісні параметри дещо відрізняються.

Отримані результати дослідження дозволили підтвердити дослідницьку гіпотезу, що вітчизняні ВНЗ через свої веб-сайти не надають повної інформації про якість освітніх послуг, і не використовують різні типи форм її поширення. Такі фактори, як організаційно-правова форма ВНЗ, кількість напрямків навчання та ступінь акредитації, мають значний вплив на якість і кількість інформації про якість освітніх послуг, представлених на веб-сайті ВНЗ.

Список використаних джерел

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
2. Ling R., Tech N. New Ties: How Mobile Communication Is Reshaping Social Cohesion, The MIT Press, Massachusetts 2008, s. 3.
3. Percy L. Strategic Integrated Marketing Communication Theory and Practice, Elsevier, Oxford 2008, s. 130.
4. Kelly L., Buzz B. The Next Generation of Word-of Mouth Marketing, AMACOM, New York 2007, s. 193-200.
5. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.

УДК 336.233.2

ГАЙДУК І. С.,
аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»,
м. Переяслав-Хмельницький

РИЗИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ

Вітчизняні науковці В. В. Вітлінський та Л. Л. Маханець під економічним ризиком розуміють економічну категорію, яка відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності й конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями [1, с. 51].

Л. І. Донець під економічним ризиком розуміє такий ризик, що виникає за будь-яких видів підприємницької діяльності, які спрямовані на одержання прибутку і пов'язані з виробництвом продукції, реалізацією товарів, наданням послуг, виконанням робіт; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також реалізацією науково-технічних проектів [2, с. 88].

Таким чином, на основі вищенаведених визначень можна виділити наступні ознаки ризику:

- виникнення втрат, ненадходження прибутків;
- невизначеність фінансового стану у майбутньому;
- потенційна вимірна можливість втрати;
- ступінь невизначеності доходів у майбутньому;

- вартісне вираження імовірних втрат у майбутньому.

Згідно із класичною економічною теорією, в міру розвитку економічного середовища, виділяють такі базові ризики:

- кредитний ризик (пов'язаний із невиконанням зобов'язань боржником у повному обсязі);
- операційний ризик (пов'язаний із вадами у системах і процедурах управління);
- ризик репутації (виникає при зниженні ділової репутації та створенні несприятливого іміджу компанії);
- ринковий ризик (ризик втрат у зв'язку із зміною ринкових цін, курсів валют та ін.);
- ризик недовіри (ризик соціального сприйняття тієї чи іншої сфери діяльності компанії).

Необхідно спробувати ідентифікувати специфічні ризики, притаманні системі НПФ як цільовому сегменту у системі фінансів держави. Отже, аналізуючи настрої населення та ступінь їх обізнаності у системі недержавного пенсійного забезпечення, постає один з головних ризиків діяльності НПФ соціального характеру – ризик недовіри. Як зазначає В. С. Толуб'як, громадяни мають отримувати достатній рівень інформації про перспективи і механізми нової концепції пенсійного забезпечення. Особливої ваги в контексті становлення нового типу соціально-економічних відносин в Україні набуває «пенсійна грамотність» роботодавців та найманих працівників. Тому треба зосередити належну увагу на роз'яснювальній роботі щодо прав і обов'язків учасників пенсійної системи, на інформуванні про особливості та інструменти недержавного пенсійного забезпечення, на вільному доступі до інформації про учасників ринку, які працюють з пенсійними коштами [3].

Продовжуючи перелік нефінансових ризиків, які, ймовірно, мають вплив, варто також зазначити про демографічні ризики. Відомо, що в Україні серед усіх колишніх радянських республік найвищий середній відсоток пенсіонерів у розрахунку на 1000 осіб – 28 %. Подібна ситуація потребує чіткого прогнозування економіко-демографічних показників розвитку пенсійної системи і відповідного «налагодження» бюджетних механізмів, які будуть компенсувати вплив негативних тенденцій. Зі всією серйозністю слід підійти до розробки прогнозу функціонування пенсійної системи на найближчі 10–50 років, розрахувати динаміку можливих дефіцитів і профіцитів коштів Пенсійного фонду в залежності від демографічної та макроекономічної ситуації. За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, все населення України у працездатному віці зменшиться з 27,2 млн. у 2009 році до 22,9 млн. у 2025-му і 17 млн. у 2050 році.

Водночас населення пенсійного віку збільшиться з 11,7 млн. у 2009 році до 14 млн. у 2050-му. До того ж кількість платників внесків є набагато меншою, ніж кількість працездатних, а кількість пенсіонерів навпаки – більшою, ніж кількість осіб у непрацездатному віці. У 2009 році на 100 осіб, які сплачували пенсійні внески, припадало 88 осіб, які отримували пенсію. У 2025-му це співвідношення вже складе 100 до 100, а у 2050-му – 125 пенсіонерів на 100 осіб, які сплачують пенсійні внески [4].

У аналітичному звіті, який підготували спеціалісти Світового банку, також відображені ризики у диверсифікації інвестиційних портфелів, а саме перелік ризиків виглядає так:

1. Ризики, пов'язані з непрозорою конкуренцією (схеми, засновані сектором державного управління, квазіпенсійні продукти страхових компаній і пенсійні рахунки банків можуть зменшити прозорість ринку).

2. Ризики, пов'язані зі структурою управління фондами і прозорістю (систему необхідно вдосконалити, щоб забезпечити спрямованість її роботи виключно на благо учасників пенсійної схеми).

3. Ризики, пов'язані з оцінюванням вартості активів (з практиками бухгалтерського обліку та аудиту, розкриттям/прозорістю цін цінних паперів).

4. Ризик перехресного продажу та маркетингу (ризик, пов'язаний з тим, що брак інформації, неправильна інформація та небажані стимули звужують можливості здійснення вільного та обґрунтованого вибору пенсійної системи) [5, с. 9].

У довгостроковій перспективі, в разі зростання обсягів операцій та підвищення прозорості функціонування ринків капіталів, необхідно пом'якшити регуляторні вимоги щодо обмежень на придбання активів. Розширенню інвестиційних можливостей має передувати розробка Положення про загальне управління ризиками, що визначатиме розподіл відповідальності суб'єктів системи НПЗ і визначатиме організаційну базу для управління ризиками [6, с. 19].

Отже, до основних ризиків діяльності недержавних пенсійних фондів можна віднести ризики нецільової діяльності у зв'язку з можливістю інвестування в активи пов'язаних осіб засновників; ризики низької ліквідності та високої волатильності фондового ринку на фоні нерозвинутого ринку державних цінних паперів; неоднозначність законодавчої бази щодо участі на етапі накопичення страхових компаній та банків та ін.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В. В. Кількісне оцінювання ступеня економічного ризику / В. В. Вітлінський // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 1 (51).

2. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. / [Донець Л. І., Шепеленко О. В., Баранцева С. М. та ін.]; за заг. ред. Л. І. Донець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

3. Толуб'як В. С. Ризики системи пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / В. С. Толуб'як. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_4/30.pdf.

4. Свенчіцкі М. Виправлення пенсійної системи / М. Свенчіцкі // Дзеркало тижня. – № 17 (797) за 30 квітня – 14 травня 2010 р.

5. Функціонування добровільних приватних пенсійних систем в Україні: огляд і рекомендації: [за ред. спеціалістів світового банку]. – К. : Світовий банк, 2008. – 40 с.

6. Надання добровільних приватних пенсійних схем в Україні : огляд і рекомендації // Working Paper. – Всесвітній банк. – 2008.

УДК 65.011.56

ГАДЕЦЬКА З. М.,

к.тех.н., доцент кафедри економічної кібернетики,

МАЦОЛА А. В.,

студентка,

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

СУТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ DATA MINING

Сьогодні все більшої актуальності набуває питання сутності та застосування такої інформаційної технології як Data Mining, оскільки вона дозволяє ефективно здійснювати аналіз даних і досить широко розвивається в системах підтримки рішень та інформаційно-аналітичних системах.

Метою роботи є дослідження сутності технології Data Mining та розгляд основних систем класу Data Mining.

Класичне визначення терміну Data Mining надав Григорій П'ятецький-Шапіро [1, с. 89]. Сутність його полягає в тому, що Data Mining – дослідження і виявлення «машиною» (алгоритмами, засобами штучного інтелекту) у сирих даних прихованих знань, які раніше не були відомі, нетривіальні, практично корисні, доступні для інтерпретації людиною.

Виникненню і розвитку інформаційної технології Data Mining сприяли різноманітні фактори, як накопичення великої кількості ретроспективних даних, розвиток апаратного та програмного забезпечення, вдосконалення технологій зберігання та запису даних тощо.

Основними задачами Data Mining є [2]:

– класифікація – виявляються ознаки, які характеризують групи об'єктів досліджуваного набору даних – класи; за цими ознаками новий об'єкт можна віднести до того або іншого класу;

– регресія – визначення певного параметра об'єкта за його відомими характеристиками;

– кластеризація – результатом її є поділ об'єктів на групи;

– асоціація – знаходять закономірності між пов'язаними подіями у наборі даних.

Вище наведені задачі є основними, але вирізняють також такі задачі як аналіз зв'язків (задача знаходження залежностей у наборі даних), аналіз відхилень (виявлення й аналіз даних, що найбільше відрізняються від загальної чисельності даних, виявлення нехарактерних шаблонів), прогнозування (на основі особливостей історичних даних оцінюються майбутні значення показників), оцінювання (зводиться до прогнозу безперервних значень ознак), візуалізація (створюється графічний образ аналізованих даних), підведення підсумків (опис конкретних груп об'єктів за допомогою аналізованого набору даних).

Сфера застосування Data Mining є досить широкою – вона скрізь, де є будь-які дані. Досвід багатьох таких підприємств показує, що віддача від використання Data Mining може досягати 100%.

В даний час Data Mining активно застосовується у таких сферах діяльності як банківська справа, страхування, телекомунікації, промисловості, електронна комерція, маркетинг, роздрібна торгівля, CRM (Customer Relationship Management – управління відносинами з клієнтами). Також методи Data Mining застосовуються в таких наукових дослідженнях як біоінформатика, фармацевтика, медицина, хімія, молекулярна генетика та гена інженерія.

Основні системи класу Data Mining представлена на рис. 1 [3]. Наприклад, методи в статистичних пакетах в основному застосовують математичну статистику та оперують узагальненими характеристиками вибірок. Методи, які використовуються в нейронних даних системах, являють собою ієрархічні мережеві структури, у вузлах яких знаходяться так звані нейрони. Алгоритми обмеженого перебору базуються на аналізі частоти прояву комбінацій даних, при аналізі яких робляться висновки щодо їх корисності.

Таким чином, технологія Data Mining призначена для пошуку у великих обсягах даних неочевидних, об'єктивних і корисних на практиці закономірностей. Data Mining – виділення, дослідження і моделювання великих обсягів даних для виявлення невідомих до цього структур з метою досягнення переваг у бізнесі чи інших сферах людської діяльності.

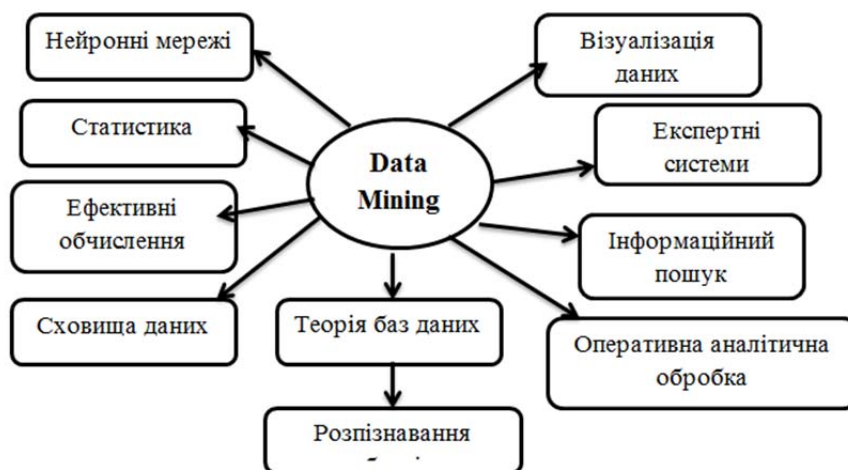


Рис. 1. Системи класу Data Mining

Список використаних джерел

1. Барсегян А. А. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – СПб: БХВ-Петербург, 2004. – 336 с.
2. Создание систем поддержки принятия решений на основе хранилищ данных / В. Львов. – СУБД, 1997. – №3. – С. 30-40.
3. Глушаков С.В., Великодній В.В. Базові концепції побудови на залізничному транспорті систем оперативної обробки даних на основі багатомірного аналізу / С. В. Глушаков, В. В. Великодній // Вестник Харьковского государственного политехнического университета: Зб. наук. праць – Харків: ХДПУ, 2003.

УДК 656.338.12

ГРИНІВ Н. Т.,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу і логістики,

НАКОНЕЧНА Т. В.,

к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Глобалізація світової економіки, яка характеризується різким посиленням конкуренції, швидким старінням унікальних продуктів та технологій, виявляє все більший вплив на функціонування сучасних підприємств України. Ці тенденції змушують їх здійснювати

перебудову своєї діяльності, інтенсивно розвиватися, впроваджувати та застосовувати нові інформаційні технології. Проникнення комунікаційних технологій створюють світ глобальної конкуренції, де швидкі зміни відбуваються постійно, а інновації стають більш важливими ніж масові продукти. Процеси, які відбуваються у суспільстві, стимулюють зародження нової економіки, де будуть панувати сукупні знання та обмін ними [1].

В цих умовах конкурентоспроможність та життєздатність підприємства буде залежати не стільки від наявності матеріальних ресурсів, скільки від ефективності їх організації та управління, використання та присутності розвинутих засобів комунікації та кооперації з клієнтами та партнерами, наявності технологій обміну знаннями. Зрозуміло, що для підприємств стійка ієрархічна організаційна структура, яку вони нині мають, не дає можливості гнучкої адаптації до зміни кон'юнктури ринку. Особливо гостро стоїть ця задача перед великими промисловими підприємствами, які постійно шукають шляхи нового розвитку та оптимізації своєї діяльності за різноманітними критеріями. Але вони, не завжди спроможні виграти у конкурентній боротьбі, яка потребує неординарних рішень та організаційних змін [2]. Таким чином висока динамічність сучасного бізнесу й вимоги швидкої адаптації до потреб ринку диктують управлінцям нову проблему. Сутність її полягає у розробці ідей та методик організації таких підприємств та їх систем управління, які у реальному часі можуть змінювати свою організаційну структуру та функціонувати в залежності від швидко змінюваних цілей та ресурсів.

До економічних надбань, спричинених інформатизацією суспільства, слід віднести забезпечення швидкісної обробки економічної інформації, надання господарюючими суб'єктами обґрунтованих альтернатив економічного розвитку, створення засад для оптимального поєднання технологічних та економічних можливостей підприємств. Належна інформація сприяє розробці інноваційних концепцій сучасного менеджменту, маркетингу, логістики. Завдяки їм приватні структури переглядають основи свого бізнесу: функціонуючі бізнес-моделі, організаційні форми, цільову аудиторію, обирають нові варіанти стратегій інноваційного розвитку, що гарантують їм високий рівень конкурентоспроможності. Розгортання інформаційних процесів веде до підвищення інтелектуального потенціалу працівників, а отже, сприяє підвищенню інтелектуального потенціалу підприємств [3].

Інтегрована система логістичної інформації повинна відповідати потребам стратегічного й операційного управління та забезпечувати довготривале збереження необхідних даних щодо логістичної діяльності підприємства.

Однією з найперспективніших і зручних систем отримання логістичної витратної інформації й аналізу прибутковості є модульна база даних. Вона є центральною системою, у якій закодовано документи-джерела, зокрема фактури, рахунки за перевезення й інші позиції

доходів і витрат. Дані на вході можна закодувати на найнижчому рівні агрегації за предметом, якого вони стосуються: товар, місцезнаходження клієнта, транспортні засоби, доходи або витрати перевізника. Для прикладу, системою реалізації замовлень надходять дані про місцезнаходження клієнта, замовлені ним позиції, дохід на клієнта і позицію, режим продажу за замовленням, розмір замовлення, а також й інформацію про продавця замовленням клієнта (табл. 1).

Таблиця 1

База даних про замовлення клієнта

Дані про замовлення клієнта	Номер продавця
Номер клієнта	Територія
Назва (прізвище) клієнта	Регіон
Номер замовлення	Номер висилання запізнитого замовлення
Попередній номер замовлення	Кредитний ліміт
Номер замовлення клієнта	Кредитні заборгованості
Адреса клієнта (для розрахунку платежів)	Перевізні, попередньо встановлені / збірні
Адреса клієнта, вказана ним як цільове місце вручення висилання	Умови
Дата складання замовлення клієнта	Інструкції, які стосуються висилання субститутів товарів
Дата висилання, що вимагається	Величина, номер товару, ціна
Дата резервування продукту	Інструкції, які стосуються пакування й висилання
Дата пересилання до центру дистрибуції	Класифікація товарів за транспортними засобами
Дата селекції й пакування	Перевіжник
Дата висилання	Номер перевізного рахунку
Дата, час та оператор	
Код пріоритетності замовлення	

Добре запланована система має властивість переносити інформацію з місць, у яких вона виникає і збирається, до місць на відповідних рівнях управління для прийняття рішень. Телефонний, факсовий зв'язок, безпосередні (усні) інформації, а також зв'язок за допомогою комп'ютера – це приклади способів передавання інформації. Окрім того, у комп'ютеризованій системі інформація має зберігатися доти, доки вона не знадобиться для прийняття управлінських рішень. Дані системи логістичної інформації можуть походити з багатьох джерел, із яких найважливішими є: система реалізації замовлень, облік (записи, реєстри, архіви) підприємства, ринкові й менеджерські дані, накопичуючись вище перелічені дані формують та входять до комп'ютеризованої бази даних підприємства [4].

Інформаційні технології дозволяють інтегрувати логістичні рішення з управлінськими обов'язками і рівнями планування, але для повноцінного використання їм не вистачає організаційних змін. Не дивлячись на те, що такі зміни на багатьох підприємствах знаходяться на стадії планування, їх основні властивості залежать від майбутніх

інформаційних технологій і розвитку підприємств.

Список використаних джерел

1. Маслов В. П. Інформаційні системи і технології в економіці / В. П. Маслов. – К.: Слово, 2003. – 263 с.
2. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро // Пер. с англ. под. ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
3. Марчук Л. П. Сучасна інформатизація суспільства та її вплив на інноваційні процеси / Л. П. Марчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/543/1/Стаття%20Марчук%20Сучасна%20Інформатизація%20суспільства.pdf>.
4. Рославцев Д. М. Логістичне обслуговування / Д. М. Рославцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/25853/1/Конспект%20лекцій%20ЛО_All_%20Редактированная1%20печ%202011.pdf.

УДК 377.6

ДЕМІДЕНКО В. В.,

директор коледжу,
ДВНЗ «Куп'янський автотранспортний коледж»

ФОРМУВАННЯ БАЗОВИХ ПРИНЦИПІВ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У сучасному діловому світі індустріальних країн склалася нова концепція промислового підприємства. Якщо традиційно основною його функцією було виробництво товарів, то тепер стали виробництво товарів, ноу-хау, розробка і впровадження наукоємних технологій. Така концепція передбачає поширення стратегічної функції на всі підрозділи підприємства і, перш за все, на виробничий цех і адміністративні структури управління [1, с. 11].

Базою досягнення успіху для утримання колишніх і завоювання нових ринків збуту при цьому нарівні з технічним оновленням виробництва та розширенням асортименту продукції, що випускається, служить безперервне вдосконалення кадрового потенціалу підприємства. Стратегія великих японських і американських корпорацій, які визнають своїх працівників найціннішим активом, сьогодні застосовується країнами ринкової орієнтації по обидві сторони Тихого океану.

На жаль в даний час на більшості українських підприємств робітники отримують лише мінімальну підготовку, причому систематичні заняття відсутні, а в ролі вчителів часто

виступають їх же колеги, які самі не завжди є фахівцями високого класу. Насторожує і той факт, що навчальні програми (там де вони є), як правило, не відповідають завданням сучасного технічного прогресу і умовам успішного функціонування на конкурентному ринку, так як націлені на пасивне сидіння в класних кімнатах, що, як відомо, є однією з найменш ефективних форм засвоєння знань і трудових навичок. Не випадково в практичній діяльності робочий персонал користується методикою, яка є відмінною від тієї, по якій його навчали на курсах підготовки та підвищення кваліфікації. Тому проблема отримання високої кваліфікації і спеціальної додаткової освіти рядових працівників на підприємствах України стоїть сьогодні дуже гостро.

Проведені фахівцями дослідження показують, що практично 90% різних невдач українських промислових підприємств пов'язано з некомпетентністю, недосвідченістю, низьким освітнім рівнем або невідповідною освітою керівників – звідси неефективне управління, прийняття хибних рішень, неможливість пристосування до ринкових умов. Багато в чому некомпетентність керівників пов'язана з проблемами їх освіти. Тут позначається і поганий спадок, який визначається тією обставиною, що до недавнього часу в Україні тільки 10% керівників підприємств і їх заступники працювали за спеціальностями, отриманими в навчальних закладах, що негативно впливає на їх ділові якості.

За даними експертів в Україні 85% керівників промислових підприємств мають технічну вищу або середню освіту, 13% – економічну і 2% – гуманітарну. Для порівняння в США на керівних посадах тільки 2% технічних фахівців, інші – це економісти, юристи, психологи або (і їх більшість) професійно підготовлені керуючі. У США сьогодні не рідкість, коли навіть велике промислове підприємство очолює професійний психолог [2].

У зв'язку з цим у ряду відомих економістів сформувалася думка, яка вказує на те, що фінансування зовсім не найголовніше, чого не вистачає українським підприємствам для відродження. Основний дефіцит в людях, здатних організувати і правильно управляти, тобто ефективно використовувати сучасні технології управління.

Для початку успішної діяльності наших підприємств однією з обов'язкових вимог є повномасштабне навчання керівного складу роботі в жорстких умовах швидко зростаючого конкурентного ринку, що є найчастіше нерозв'язною проблемою. Так, наприклад, серйозною перешкодою на шляху до впровадження і використання ефективних систем і сучасних методів управління виробництвом служить відсутність в українських керівників відповідної науково-методичної та нормативно-правової літератури. Уся інформація, якою вони володіють, почерпнута з різних рекламних статей або «творчих» поїздок за кордон, які як свідчить досвід, необхідних знань не дають [3].

Не мають успіху в реальній справі і ті представники нашої країни, які пройшли спеціальні програми або курси навчання за кордоном. Багаторічна практика показала, що заняття в зарубіжних навчальних центрах українською мовою ведуть, як правило, колишні громадяни СРСР і України, які в рівній мірі недостатньо знають, як сучасні проблеми української економіки, так і передову економіку провідних промислових країн. А проведення занять з перекладачем, ще менш ефективні, оскільки перекладач не є фахівцем в тій галузі знань, в конкретних формах і методах навчання.

Мало того в багатьох зарубіжних школах бізнесу немає навіть заздалегідь складеної програми навчання. Так, наприклад, в США діє 1132 школи бізнесу. Лише 20% з них акредитовані, тобто отримали «сертифікат якості навчання» від американської асоціації університетських шкіл бізнесу. Фактично всі «школи менеджерів», які рекламуються в Україні, належать до неакредитованих. Отже посилати на навчання своїх співробітників в дорогі закордонні школи бізнесу для керівників українських підприємств – марна трата дефіцитних валютних коштів.

Для проведення конструктивної економічної політики потрібні справжні, реально застосовні знання. Для їх отримання необхідна велика і скоординована робота вчених і фахівців-практиків, які зможуть провести глибокий аналіз наявного в країні позитивного досвіду. Тільки на твердій основі об'єктивних досліджень результатів проведеного довготривалою практикою власного і іноземного досвіду держава повинна приступити до створення нових підручників, посібників, навчальних програм, які показували б не випадкові віяння кон'юнктури політичної моди, а серйозні висновки про реальні змінення внутрішніх і зовнішніх процесів, що враховують об'єктивні чинники, які впливають на загальний економічний і виробничо-господарський розвиток суспільства [4].

Таким чином, базовими принципами освітньої політики повинні стати такі:

- освіта в Україні повинна бути спрямована на відновлення, збереження і розвиток інтелектуального потенціалу суспільства, для чого державі в новому підприємницькому середовищі необхідно створити максимально сприятливі умови для будь-якої ініціативи особистого і професійного розвитку фахівців та робочих кадрів, особливо в інтелектуальних видах праці;

- система освіти в професійній підготовці повинна відповідати новим соціально-економічним і правовим умовам праці, а також перспективам організації та формування в країні передових наукомістких виробництв;

– освіта повинна бути спрямована на виявлення і задоволення потреб національної економіки, формування відповідних їй освітніх запитів у всіх соціальних групах і прошарків населення;

– за допомогою ЗМІ необхідно формувати в суспільній свідомості людей систему цінностей, яка націлює людей на розуміння життєвої необхідності придбання висококваліфікованої професії і постійного вдосконалення свого професіоналізму, здобуття якісної освіти та безперервного особистого розвитку.

Основна мета всебічного і якісного розвитку людських ресурсів полягає в тому, щоб підготувати кадровий персонал підприємства, здатний ефективно працювати в сучасному економічному середовищі.

Список використаних джерел

1. Таран В. А. Зарубежный опыт развития человеческих ресурсов / В. А. Таран // Машиностроитель, 1999. – №11. – С.4-11.
2. Управление персоналом / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 520 с.
3. Захарченко В. И. Основы менеджмента / В. И. Захарченко – Одесса: ОНПУ, 1998 – 40 с.
4. Пархимчик Е.П. Кадровая политика организации / Е. П. Пархимчик. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.

УДК 65.014:339.13

ЖИВКО З. Б.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту,
ІВАНЕЦЬ В. С.,
магістр,
Львівський державний університет внутрішніх справ,
ВОЛЬНИХ А. І.,
магістр,
Українська академія друкарства

ОСНОВНІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЗБУТУ

Персонал з позиції стратегічного управління є добротним джерелом успіху підприємства. Саме через це на збутовий персонал покладаються великі надії в підприємстві, він – один із провідних факторів управління підприємством (ФУП) на поприщі збуту.

Основоположні ФУП збутового персоналу розділяють на такі групи: 1) взаємодія у процесі купівлі; 2) вживання стратегії переконання.

Цінними та вагомими умовами здійснення побажань покупців і створення доброзичливого ненав'язливого психологічного клімату під час купівлі-продажу товару є висока професійність і грамотність збутового персоналу, його вміння ввічливого спілкування з покупцями та подачі якісних характеристик продукції [2, с. 86-87].

Основні змінні характеристики, які впливають на спроможність збутового персоналу, на створення умов, щоб не лише завоювати довіру покупців, але й успішно завершити процес переговорів щодо продажу продукції подані на рис. 1 [2, с. 159]:



Рис. 1. Основні змінні характеристики, які впливають на спроможність збутового персоналу

*власна розробка на основі [2]

Заходи мерчандайзингу також до головних ФУП у сфері збуту (рис. 2).

Грамотний і досвідчений персонал служби збуту дістає інформацію про особливості ринку, на якому він діє, про типові ситуації продаж продукції, тобто про базові аспекти для прийняття управлінських рішень у подібних ситуаціях. Від того, які фінансові можливості фірми, поряд з службою збуту може бути введена служба конкурентної розвідки, яка отримує інформацію, класифікує її, аналізує і передає керівництву для прийняття відповідних рішень. За таких умов керівництву має можливість зіставити, доповнити надані аналітичні довідки і прийняти оптимальне рішення.



Рис. 2. Заходи мерчандайзингу, що є головними ФУП в збуті

Коротко дамо коментар до цих заходів:

– *Зручність розміщення фірми і торговельних секцій.* Цей фактор повинен бути врахований, коли продаж товару стосується апатичних покупців, які вимагають зручних умов купівлі продукції.

– *Використання сучасних і прогресивних методів продажу.* Широке застосування у торговельному підприємстві прогресивних методів збуту товарів, які відповідають специфіці товару, дозволяють мінімізувати затрати часу покупців на здійснення купівлі [1, с. 85-86].

– *Гнучка цінова політика підприємства.* Враховується факт, що для певних сегментів ціна є важливим фактором, але не надважливим та вирішальним. Тому когнітивна обробка інформації: те, як споживач приймає ціну, вагоміша за справдішню ціну [2, с. 155].

– *Надання розширеного асортименту додаткових послуг.* Покупці сприймають придбання ними товару через взаємозв'язаний комплекс факторів: зручне обладнання для здійснення самообслуговування; вигідна доставка товару; надання можливості

розтермінування оплати та кредитування; простота і неупередженість процедури повернення товару; загальний рівень сервісу [2, с. 160].

– *Внутрішньофірмова реклама і рекламні матеріали у місцях продажу товарів.*

Внутрішньофірмова реклама і рекламні матеріали в торгових точках примножують інформованість споживачів, підтримують формування нових керунків їх попиту і надають реальну можливість заощаджувати час в процесі купівлі [1, с. 86]. Вітрини, цінники, рекламники і оповістки підсилюють рівень притягнення уваги клієнтів до товару, та водночас стимулюють сам процес купівлі [2, с. 163].

Отже, зосереджуючись на маркетинговому підході до управління збутовою політикою підприємства (ЗПП), основними аспектами у царині планування політики збуту продукції є вибір шляху чи керунку втілення та здійснення ЗПП на довгострокову перспективу. Іншими словами маркетингові аспекти в ЗПП – це виконання стратегічних цілей у площині збуту.

У полі вчинення збутової діяльності елементом, який є достатньо важливим для фірми, є оптимізація організаційної структури управління збутом. Правильна організація управління ЗПП і придатне запровадження стратегій збуту вміють забезпечити фірмі сталу позицію на ринку й проводити ринкову діяльність фірми в умовах конкурентної боротьби.

Управляти збутом, так само як і управляти самим підприємством складно і потрібно вибрати такі методи і способи, які б допомогли виробити гнучку систему розподілу ресурсів фірми. Тим паче, що провідним завданням розподілу ресурсів є їх розподіл за основними скеруваннями розвитку фірми, які приведуть до ефективної діяльності та отримання прибутків, тим самим буде досягнута основна мета збуту.

Управління збутом має організовуватися системно і комплексно, тільки тоді можна мріяти про успіх і досягти його. Немаловажне місце в системі управління збутом відіграє персонал. Від працівників багато залежить на фірми. Відіграє велику роль корпоративна і організаційна культура на фірмі, адже завдяки їм колектив або буде об'єднаний єдиним корпоративним духом, або розрізнений на окремі групи працівників. Добре злагоджений колектив зможе досягти грандіозних результатів діяльності, бо корпоративна культура об'єднує працівників, піднімає стимул праці, стверджує їх потрібність на фірмі і допомагає бути єдиним цілим механізмом.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
2. Блэкуэл Д. Поведение потребителей / Д. Блэкуэл, П. Минард, Дж. Эн-джел; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – 9-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 624 с.

УДК 338.3

ЗАХАРЧЕНКО А. І.,

викладач-методист,
ДВНЗ «Куп'янський автотранспортний коледж»

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Стрімке падіння вітчизняного машинобудівного виробництва обумовлено відсутністю системного підходу до реформування галузі на макрорівні. При розробці програми переведення машинобудівного комплексу на рейки ринкової економіки допущена груба невідповідність між цілями проведених реформ і ресурсними можливостями галузі, не врахований науково-технічний потенціал машинобудування і його роль в економіці країни.

З початком політичних і економічних реформ в Україні з'явилася нова стратегічна мета – в прискорені строки розгорнути виробничу машину економіки до прогресивних ринкових відносин, абсолютно не враховуючи рівень технології і конкурентоспроможності на світовому ринку вітчизняної машинобудівної продукції. Результати «нового економічного курсу» найкраще видно в машинобудуванні.

В машинобудівних галузях поставлено безпрецедентний у світовій практиці експеримент з конверсії промислового потенціалу індустрії. Необхідно було створити систему виробництва, яка орієнтована на потреби ринку. І начебто навіть існував потужний каталізатор для отримання максимального соціального та економічного ефекту від реалізації цієї програми, а саме – незадоволений попит населення країни на продукцію довгострокового споживання. Однак розроблена програма конверсії не враховувала адекватності темпів перебудови галузі та реальних можливостей переорієнтації підприємств машинобудування на новий споживчий ринок і нову систему платіжних відносин [1].

Необхідно задіяти комплекс заходів для якісної реструктуризації машинобудівного комплексу. Розглянемо деякі стратегії системної реструктуризації машинобудування України.

I. Стратегія внутрішнього саморозвитку галузей машинобудування з досягненням синергетичного ефекту для підприємств інших галузей промисловості. Розвиток машинобудування може проходити на основі державної підтримки його провідних галузей, динаміка розвитку яких характеризується ростом конкурентоспроможного потенціалу. Особливу увагу слід звернути на організаційну модернізацію галузі, оптимізацію фінансових розрахунків, звільнення від бартеру. В межах даної стратегії найбільшим пріоритетом є верстатобудування, автомобілебудування, авіаційна промисловість, виробництво сучасного

озброєння та енергетичне машинобудування. Розміщення державних замовлень в цих галузях машинобудування може привести до позитивного синергетичного ефекту. Державне фінансування (або залучення масштабного фінансування) має йти в ув'язці з програмами підприємств-виконавців замовлень по роботі з постачальниками для того щоб просунути синергетичний ефект по тривалості його дії. Можна розглянути пряму участь держави в управлінні підприємствами машинобудівного комплексу.

II. Стратегія створення ефективної системи виробництва. Необхідна реальна підтримка державою експортоорієнтованого бізнесу та імпортозамінного виробництва, що дозволить скоротити витрати на експорт і залишити гроші всередині країни.

III. Стратегія підвищення конкурентоспроможності – спеціалізація і сертифікація. Держава повинна створити стимули по реструктуризації галузі, ґрунтуючись на принципі спеціалізації підприємств машинобудування. Підприємства мають реальний шанс стати конкурентоспроможними, оскільки спеціалізація дозволяє знизити накладні витрати, перейти до потокового виробництва, забезпечити прискорене відтворення основних активів.

IV. Стратегія модернізації основних виробничих фондів машинобудівних підприємств в системі розвитку економіки держави. Машинобудування гостро потребує модернізації, щоб випускати якісну продукцію і не втратити внутрішній ринок. Галузі, що мають ліквідні ринки збуту з високою купівельною спроможністю, за рідкісним винятком оновлюють основні фонди, купуючи обладнання, техніку і технологію іноземного виробництва. У цьому зв'язку доцільно розглянути особливий порядок придбання подібного обладнання. Прикладом може служити повоєнна Японія, в якій було введено обмеження на придбання іноземних машин і розвивалися власні підприємства, що випускають аналогічну зарубіжній продукцію [2].

V. Стратегія залучення прямих іноземних інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату. Залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) – одна з найважливіших умов виходу української економіки з кризи. ПІІ не створюють зовнішньої заборгованості, генерують зростання робочих місць, тягнуть за собою приплив нових технологій і модернізацію національного виробництва, сприяють впровадженню сучасних методів управління, вдосконаленню обслуговуючої інфраструктури, встановленню міцного співробітництва національних фірм з іноземними партнерами, підвищують конкурентоспроможність українських товарів і послуг на світових ринках. Головна перевага ПІІ – можливість в терміновому порядку заповнити дефіцит вітчизняних джерел капіталовкладень, залучити великі інвестиційні капітали до капіталомістких проектів. В сучасних умовах ПІІ все частіше виступають і як важливе джерело забезпечення економічного розвитку.

VI. Стратегія демонополізації машинобудівних галузей і розвитку малого бізнесу. Одна з найважливіших задач у становленні ринку машинобудівної продукції – проведення заходів по демонополізації галузі. Монопольне становище і відсутність конкуренції по переважним видам продукції раніше приводили до диктату цін на вироби машинобудування, що не стимулювало вдосконалення технологічних процесів і виробництва.

Розвиток підприємництва в машинобудівному комплексі в найближчій перспективі, за нашою оцінкою, може проходити за наступним сценарієм: в межах малих підприємств буде організовано виробництво вузлів і деталей, виготовлення наукоємного нестандартного устаткування і оснащення, ремонт і сервісне обслуговування приладів і обладнання, виробництво виробів культурно-побутового призначення, агрегатів і запасних частин до них. Аналіз практичної діяльності машинобудівних підприємств промислово розвинених країн свідчить про наявність великих обсягів кооперації, основою для якої є широко розвинена мережа спеціалізованих підприємств [3]. Переважна кількість заготовок, вузлів і різних деталей виробляється на спеціалізованих підприємствах переважно з малочисельним складом працюючих. Високий ступінь технологічності і низький обсяг непрямих витрат роблять їх високорентабельними і гарантує постійний попит на вироби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У вітчизняній практиці спеціалізоване виробництво вузлів і деталей необхідного розвитку поки не отримало. За нашим сценарієм, при сформованому ринку на промислову продукцію такі спеціалізовані підприємства з'являться, якщо ціна виробів, що випускаються на цих підприємствах, буде прийнятною для споживачів.

VII. Стратегія ефективного ринкового законодавства. Складова його частина – методика запобігання банкрутства. Основна ідея – власність має бути в руках ефективного бізнесу. При цьому можна використовувати стратегію перегрупування промислових активів за прикладом Франції. По відношенню до підприємств, що довели наявність працездатного промислового та кадрового потенціалу, держава може взяти на себе роль тимчасового керуючого.

Наведені стратегії лише частково враховують складність проведення системної реструктуризації машинобудування в Україні. Уряд формують конкретні фахівці, від яких залежить успіх реформування будь-якої галузі української економіки.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6. – С. 8.
2. Захарченко В. І. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці: монографія / В. І. Захарченко, Н. М. Андрієнко. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, Атлант, 2015. – 111 с.

3. Халиков М. А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегий машиностроительного предприятия / М. А. Халиков. – М.: Благовест-В, 2003. – 304 с.

УДК 338.1

ЗАХАРЧЕНКО В. І.,

д.е.н., професор,

ДАЩЕНКО С. В.,

студентка,

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Промислове підприємство в тій чи іншій мірі займається випуском предметів споживання і, відповідно, є учасником ринку промислової продукції. Згідно з цим, перед підприємством постає завдання кількісної оцінки попиту на вироблені ним промислові товари. Виконання такої роботи має здійснюватися на основі спеціальної методики, викладу змісту якої присвячено даний підрозділ.

Висунута умова кількісної оцінки попиту робить необхідним формування вимог або особливостей, яким повинна відповідати вищеназвана методика. Враховуючи наявність великої кількості різновидів навіть одного найменування, логічно висловити припущення, що створювана методика має бути системною. Системний підхід забезпечить розкриття цілісності ринку промислової продукції, виділить його внутрішні зв'язки, дозволить побудувати узагальнені моделі, що відображають реальні взаємозв'язки елементів ринку промислової продукції та звести їх в єдину картину.

В економіці моделі представляються показниками, що відображають стан будь-якої сторони досліджуваного питання або завдання. У даному конкретному випадку дослідженню піддається кілька сторін ринку промислової продукції. Відповідно до цього, мова повинна йти не просто про показники, а про систему показників, яку слід застосовувати при проведенні маркетингового дослідження.

1. У першу чергу, це кількісне уявлення наявності промислових товарів по їх структурним групам споживачів з різним рівнем платоспроможності.

2. Потім, виходячи з норм споживання – кількісне уявлення потреби в конкретному виді промислової продукції.

3. Дотримуючись послідовності обраного ходу міркувань, наступним показником, який обов'язково підлягає дослідженню виступає кількість промислових товарів по їх структурним групам, яка купується сім'ями з різним рівнем платоспроможності.

4. Робота з названими показниками викликає необхідність введення нового показника, що характеризує недостатню кількість промислової продукції.

5. Завершує коло досліджуваних показників – показник забезпеченості конкретним видом промислових товарів на певний строк.

Перелік названих показників ринку промислових товарів, незважаючи на їх логічну послідовну розстановку, відображає статику досліджуваної моделі ринку предметів споживання. Необхідне також виявлення виміру взаємозв'язків і взаємозалежностей між виділеними показниками.

Методика маркетингового дослідження ринку промислової продукції орієнтована на кількісний взаємозв'язок потреб у конкретному виді товару і можливостей їх задоволення. Такий кількісний взаємозв'язок можливо здійснити послідовно реалізуючи наступні етапи.

I етап. Формування товарів даної групи. Досліджуваний ринок промислових товарів щодо сімей з різним рівнем платоспроможності пропонує достатньо широкий спектр товарів, які мають як ідентичне, так і протилежне призначення. Формування ідеальних потреб в промислових товарах сім'ї вимагає інформації насамперед про повний склад товарів по кожному їх виду. Беручи до уваги необхідність у подальшій прив'язці наявності товарів конкретного виду до платоспроможності сім'ї, з'являється необхідність класифікації товарів певного найменування за їх видами, групам, розрядам, класам.

Підлягати класифікації повинні всі види товарів. Виконання цієї роботи слід здійснювати згідно з такими правилами: забезпечення охоплення всіх об'єктів класифікації; забезпечення достатньої місткості та гнучкості, що дозволяють розмістити необхідну кількість об'єктів класифікації не тільки в даний момент, але і в майбутньому; забезпечення оптимальної глибини класифікації, тобто економічно виправданого числа ступенів або рівнів класифікації; забезпечення простоти ведення класифікатора; забезпечення відповідності систем обробки інформації.

II етап. Формування масиву інформації про споживачів з урахуванням їх платоспроможності. Характеристика платоспроможності формується на основі проведення соціально-економічних досліджень Одеського регіону, що дозволяють об'єднати населення даного регіону в однорідні групи по відношенню до наявних у кожній з них можливостей платити за придбані товари і послуги. Умовно приймається, що кожній однорідній групі

притаманний приблизно однаковий склад споживчого кошика, еквівалентний вартості розміру доходу сім'ї.

Формування масиву інформації про населення з урахуванням платоспроможності здійснюється на базі інформації, представленої Державною службою статистики Одеської області, або на базі інформації, отриманої на основі проведення соціально-економічних досліджень.

III етап. Формування масиву інформації про недостатню кількість промислової продукції (товарів), яким володіє кожна платоспроможна група населення. Виконанню роботи, відображеної в назві даного етапу повинна передувати систематизація відомостей про види предметів споживання (ТНС), що знаходяться в родинях з різним рівнем платоспроможності.

Збір відомостей про наявність ТНС в сім'ях здійснюється на основі телефонних опитувань, поштової розсилки, прямого інтерв'ювання. Склад питань, з якими зверталися до респондентів, стосувався з'ясування номінальної і фактичної та кількісної присутності в родині конкретного товару.

IV етап. Формування уявлення про інтеграцію виробників за виготовленим ними товарам. Управління маркетингом потребує наявності системної інформації про весь спектр виробників, які займаються виготовленням товарів певного виду, а також про обсяги випуску цих товарів. Добірку такого роду інформації можна здійснювати різними шляхами, у тому числі за допомогою: збірників органів статистики регіонів; довідників про виробників; засобів масової інформації; рекламним зверненнями і т.д. Беручи до уваги ринок промислової продукції – градацію населення за рівнем платоспроможності, а також широку номенклатуру видів випуску продукції одного найменування, на цьому етапі висувається пропозиція – необхідність виділення рівня якості продукції, що випускається відповідно трьома ступенями: низьке-середнє-вище. Пропонується умовно вважати, що товари нижчої якості призначені для сімей з низьким доходом, середньої – із середнім доходом, вищої – з вищим.

V етап. Формалізоване подання балансу попиту та пропозиції по даній групі товару. Згідно роботі, виконаній на попередніх етапах, а також отриманих на кожному з них результатів – кількісному представленні попиту і пропозиції, виникає необхідність їх порівняння.

Зіставлення попиту і пропозиції має відповідати наступним правилам: 1) мати прив'язку до конкретного виду товару і його якості; 2) порівнянні оцінки попиту та пропозиції повинні поширюватися на один і той же період часу (місяць, квартал, рік); 3)

забезпечувати зручність отримання порівняльних оцінок по всій класифікаційній групі даного виду.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг: [Пер. с англ.] / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2000. – 640 с.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг: [2-е изд.] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Г. Анн. – М.: Экономика, 2001. – 718 с.
3. Інновації у маркетингу і менеджменті: [монографія] / За ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2013. – 616 с.

УДК 633.791:043.86

КУРБАЦЬКА Н. В.,

аспірант,

Інститут агроекології і природокористування НААН

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА В УКРАЇНІ

Хмелярство – це важлива галузь сільського господарства, продукція якого використовується у багатьох галузях господарства (пивоварінні, медицині, парфумерії, харчовій та ін.). Плоди хмелю використовувалися травниками протягом століть як лікарська сировина. Офіційним початком розвитку українського хмелярства вважають другу половину 19 століття, коли у 1866 році в Дублінському, а згодом у 1877 році у Житомирському повіті Волинської губернії було закладено перші товарні хмільники. За якістю волинський хміль не поступався кращим закордонним зразкам, а за ароматом навіть їх перевищував. Це сприяло популяризації його на світовому ринку та збільшенню площ до 6,0 тис. га в 1913 році. У повоєнний період, на початку 1969 року, хмелярство зазнає підйому свого розвитку, під хмільниками було близько 7,0 тис. га. [2].

У 80-ті роки Україна за площею насаджень (9,4 тис. га.) і валовим збором шишок (7,0 тис. тон), посіла п'яте місце в світі після США, Німеччини, Китаю та Чехословаччини. Хміль це незамінний компонент в лікарському виробництві. Висока ефективність фітотерапії хмелем підтверджена багатовіковим досвідом, зумовлює широке застосування препаратів на основі цієї рослинної сировини у клінічній практиці. Сировина більшості видів дотепер збирається з дикорослих рослин. Згідно системи класифікації Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ, Женева 1978), лікарські рослини складаються в три групи: 1) які використовуються безпосередньо для лікування; 2) які використовуються для виробництва

галенових препаратів; 3) які є сировиною для промислової переробки чи для виробництва біологічно активних продуктів, які використовуються для виробництва лікарських засобів.

Хміль це багаторічна, трав'яниста рослина вирощується в зоні Полісся у Житомирській, Хмельницькій, Вінницькій, Рівненській областях. Світова площа хмелю сягає близько 63 тис. га., а середня врожайність становить 14 ц/га. На жаль вирощування хмелю в Україні з кожним роком зменшується, в силу низьких показників рентабельності цієї культури. Зараз хмелярство України переживає скрутні часи. В результаті занепаду хмелярства, національні виробники спроможні задовольнити лише 30% потреб, тому переважну більшість сировини хмелю імпортують. У світовій торгівлі хмелем Україна належить до тих країн, які вирощують переважно ароматичні його сорти, а для задоволення внутрішніх потреб, у тому числі, для виготовленні рядового пива, сировину доводиться закуповувати за кордоном. Йдеться про хміль гірких сортів або продукти їх переробки.

Сучасний стан галузі у світі характеризується наявністю тенденцій до збільшення обсягів виробництва хмелесировини та підвищення її врожайності, що вплинуло, як на площі насаджень, валові збори, так і на якість продукції. Інтенсифікація інтеграційних процесів для хмелепромислового виробництва призводить до поєднання всіх стадій технологічних циклів, що дає змогу комплексно використовувати сировину і матеріали, відкриває шлях для кооперування взаємопов'язаних спеціалізованих виробництв. Це дає можливість забезпечити повний цикл взаємодії дослідницького етапу і виробничої ланки, тобто утворювати виробничі кластери галузі за всіма етапами: наука-технічні розробки-інвестиції-виробництво-збут-споживання [1]. Наразі спостерігається процес концентрації виробництва основної складової хмелю альфа-кислот у провідних країнах світу: Німеччина, США, Китаї. Україна має потенціал посісти гідне місце у цій групі, враховуючи досвід, науково-дослідний і виробничий кадровий потенціал. Ефективний розвиток хмелярства потребує науково обґрунтованого підходу [1].

Динаміка структури сортів насаджень в Україні свідчить, що в хмелярських регіонах вирощують переважно елітну групу ароматичних сортів, які мають складне гібридне походження, наприклад, Клон-18, Слов'янка, Заграва, Гайдамацький, Національний [3]. В умовах оптимального агрофону 1 га насаджень цих сортів формує від 16 до 27 ц сухих шишок із вмістом альфа-кислот 5,4-6,8% та 90-165 кг альфа-кислоти. В результаті динаміки аналізу змін сортової структури насаджень в Україні за весь історичний період розвитку хмелярства можна сказати, що для галузі характерна структура європейського типу, який характеризується значним переважанням ароматичних сортів (до 60-90%) [6].

Для розширення участі України на міжнародному ринку хмелярської продукції необхідно у структурі хмеленасаджень залишити тільки конкурентоздатні сорти української

селекції, якісні показники, яких не поступається закордонним комерційним сортам, взявши за напрямок підвищення вимог до агротехніки і перероблення шишок у високоякісні продукти для всіх галузей. Для стабілізації та розвитку галузі необхідно на державному рівні розробити систему дотацій сільськогосподарським виробникам, за аналогією із заходами державної підтримки у найбільших хмелярських країнах [5]. Не менш важливим є також заходи, які спрямовані на підвищення економічної ефективності за рахунок в першу чергу технологічної модернізації, що в перспективі має призвести до зменшення загальновиробничих витрат і підвищення якості продукції.

Традиційно продуктивні насадження хмелю використовуються 15-20 років. Інноваційна технологія вирощування сортів хмелю передбачає перехід до інтенсивного використання насаджень зі скороченим періодом – до 12 років. Матеріально-технічна база хмелярства дозволяє виробляти необхідну кількість садивного матеріалу, в тому числі оздоровленого (культури *in vitro*) для швидкої сортозаміни і сортооновлення [6].

Причиною кризового стану хмелярства є недостатній рівень уваги зі сторони держави. Перш за все, потребує удосконалення нормативно-законодавча база на системній основі, у якості якої можна розглядати програмні заходи. В свою чергу, розробка програми передбачає певний обсяг фінансової підтримки з бюджету, що у підсумку призведе до підвищення рівня рентабельності продукції, відновлення обсягів виробництва та поступову заміну імпортової сировини вітчизняними аналогами. У якості початкового джерела державного фінансування можна розглядати частину коштів, що надходять до державного бюджету від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Надалі мають бути визначені показники ефективності виконання програмних заходів у співвідношенні до обсягу спрямованих ресурсів [5].

З огляду на рівень витрат праці за існуючих технологій вирощування хмелю в Україні та рівня оснащення підприємств технічними засобами, галузь потребує технологічного оновлення. Отже комплекс заходів, щодо здійснення модернізації має бути одним із пріоритетних напрямів в подальшій діяльності підприємств хмелярського комплексу України, що забезпечить можливість досягнення рівня якості національної рівня показників зарубіжних аналогів. У підсумку, реалізація названих заходів має призвести до збільшення попиту на вітчизняний хміль серед його споживачі.

Список використаних джерел

1. Головач Г. С. Економічна ефективність виробництва хмелю в Україні / Г. С. Головач // Економіка АПК. – 2003. – № 6.

2. Зіновчук В. В. Тенденції розвитку галузі хмелярства у Житомирській області / В. В. Зіновчук, В. В. Шабликін, Т. М. Ратошнюк // Вісн. ДАУ – 2005. – № 2.
3. Каталог сортів хмелю, дозволених до поширення в Україні / І. П. Штанько, В. В. Шабликін, К. П. Михайліченко та ін. – Житомир: Полісся, 2010. – 68 с.
4. Савченко Ю. І. Використання коштів державної підтримки галузі хмелярства / Ю. І. Савченко, Т. Ю. Приймачук, А. В. Проценко // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 11.
5. Юрківський О. Й. Вплив світових тенденцій на розвиток ринку хмелю України // Хмелярство – 2005. – № 22.
6. Мельничук М. Перспективи вітчизняного хмелярства / М. Мельничук // Всеукраїнська ділова газета «Аграрний тиждень. Україна», 2009 (02.11.-08.11.2009), № 36 (120).

УДК 338.12.015

КУЧІНКА Т. В.,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК РОЗРАХУНКУ РІВНЯ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

Розвиток соціально-економічної системи в умовах нестабільної економіки неможливий без завчасного виявлення та нейтралізації загроз. Кризовий процес є інтегральною характеристикою стану соціально-економічної системи, яка включає в себе структурні складові: макроекономічну, виробничу соціальну, фінансову, зовнішньоекономічну, енергетичну, інвестиційно-інноваційну, продовольчу та демографічну. Даний перелік може доповнюватися чи уточнюватися як за складовими, так і за індикаторами кожної складової.

Визначення інтегрального індексу кризового стану припускає наявність відповідної методології, здатної максимально забезпечити адекватну діагностику рівня кризи держави та її складових з можливістю її порівняння з інтегральними пороговими (оптимальними) значеннями. Існуючи офіційні методики визначення рівня економічної безпеки, які дають можливість визначити рівень кризового стану держави: методика розрахунку рівня економічної безпеки України 2007 року [1] та методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України 2013 р. [2].

Таблиця 1

Методичні рекомендації визначення рівня економічної безпеки

Методика Мінекономрозвитку 2007 р.		Методичні рекомендації Мінекономрозвитку 2013 р.	
Сфера економіки	Ваговий коефіцієнт	Субіндекс складової економічної безпеки держави	Ваговий коефіцієнт
1. Макроекономічна (10 показників з пороговими значеннями)	0,1005	1. Макроекономічна (11 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1224
2. Виробнича (8 показників з пороговими значеннями)	0,0769	2. Виробнича (16 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1218
3. Фінансова (всього 40 показників з пороговими значеннями)	0,1127	3. Фінансова (всього 32 показника з коефіцієнтами вагомості), у т. ч.	0,1294
3.1. Бюджетна (6 показників з пороговими значеннями)	0,2023	3.1. Бюджетна (4 показника з коефіцієнтами вагомості)	0,2023
3.2. Грошово-кредитна (6 показників з пороговими значеннями)	0,1953	3.2. Грошово-кредитна (6 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1753
3.3. Валютна (3 показника з пороговими значеннями)	0,1558	3.3. Валютна (6 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1686
3.4. Боргова (9 показників з пороговими значеннями)	0,1256	3.4. Боргова (5 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1746
3.5. Страхова (6 показників з пороговими значеннями)	0,0628	3.5. Безпека небанківського фінансового ринку (4 показники з коефіцієнтами вагомості)	0,0628
3.6. Фондова (3 показника і порогових значення)	0,0953	3.6. Банківська (7 показників і коефіцієнтами вагомості)	0,1723
3.7. Банківська (2 показника і порогових значення)	0,1629	4. Інвестиційно-інноваційна (14 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1089
4. Інвестиційна (5 показників з пороговими значеннями)	0,0939	5. Зовнішньоекономічна (11 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1095
5. Зовнішньоекономічна (7 показників з пороговими значеннями)	0,0901	6. Соціальна (15 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1013
6. Науково-технологічна (9 показників з пороговими значеннями)	0,1183	7. Демографічна (7 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,0913
7. Соціальна (14 показників з пороговими значеннями)	0,0808	8. Енергетична (10 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1148
8. Демографічна (7 показників з пороговими значеннями)	0,0836	9. Продовольча (10 показників з коефіцієнтами вагомості)	0,1007
9. Енергетична (9 показників з пороговими значеннями)	0,1324	Всього: 126 показників	x
10. Продовольча (13 показників з пороговими значеннями)	0,1108		
Всього: 117 показників	x		

* Складено автором [1, 2]

На основі затверджених методик можна провести порівняльний аналіз рівня кризових процесів країни. Для проведення порівняльного аналізу методик сформуємо табл. 1. Виходячи з даних можна зробити висновок, що аналізовані методики кардинально відрізняються між собою. Відмінність методик полягає в тому, що: по-перше, хоч вони і є комплексними, включають в себе різну кількість одиничних показників-індикаторів – 117 і 126 відповідно; по-друге, відбулося коригування складових економічної безпеки держави та відповідних субіндексів (інвестиційна та науково-технологічна складові, а також страхова та фондова складові об'єднані відповідно в інвестиційно-інноваційну безпеку та безпеку

небанківського фінансового ринку); по-третє, у нових методичних рекомендаціях було введено 78 нових одиничних показників-індикаторів замість 64, що склало близько 62%, а 38% (або ж 48 показників залишилося з попередньої методики) [3].

Відсутність єдиного бачення як в науковій літературі, так і в нормативно-правовій базі, породжує низку суперечностей й неточностей розрахунку щодо визначення рівня кризового стану. Визначення інтегрального показника дає можливість визначити мінімальний або абсолютно-небезпечний рівень, критичний рівень, небезпечний рівень незадовільний рівень, задовільний рівень та оптимальний рівень розвитку економіки країни.

Список використаних джерел

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.

2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.

3. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналіт. доп. / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. – К.: НІСД, 2014. –117 с.

УДК 338.124.4

ЛАНОВСЬКА Г. І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства,
МАСЮРА К. О.,
студентка,
Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПРИ РЕЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Сучасні економічні зміни, що обумовлені ринковими перетвореннями, потребують запровадження на рівні підприємств нових моделей управління. Посилення конкуренції, дефіцит фінансових ресурсів, виникнення та розвиток кризових ситуацій у функціонуванні суб'єкта господарювання вказують на неефективність традиційних інструментів та методів управління. Отже, одним із найважливіших стратегічних завдань підприємства є створення ефективної системи антикризового управління.

Невизначеність зовнішнього середовища в сучасних умовах господарювання спричиняє кризу стратегії розвитку підприємства. Для ефективного функціонування суб'єкта господарювання, запобігання виникнення кризи, забезпечення стійкого розвитку на довготривалій основі та стабільного економічного зростання при задоволенні потреб і вимог зовнішнього середовища, забезпечить запровадження антикризової стратегії.

Литовченко О. визначає антикризову стратегію, як спосіб досягнення підприємством своїх цілей попри вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, які є джерелами виникнення кризових явищ і стимулюючим імпульсом до їх зростання та перетворення на кризові ситуації й кризовий стан [1].

Зосимова Ж. розглядає антикризову стратегію як трансформаційний процес, який включає систему дій щодо реакції підприємства на кризу з метою його адаптації до стану зовнішнього середовища, що характеризується високим рівнем динамічності, складності та невизначеності [2].

Стратегія антикризового управління охоплює всі заплановані, організовані і контрольовані зміни в області існуючої стратегії, виробничих процесів, структури та культури будь-якої соціально-економічної системи, включаючи приватні та державні підприємства [3].

Необхідно виділити ряд факторів, які зумовлюють класифікаційні ознаки та відповідний вибір антикризових стратегій: ідентифікація ступеня прояву кризового стану; сила й напрям впливу зовнішнього середовища, стратегічні можливості підприємства, враховуючи обмеження щодо їх повноцінного використання (стан існуючих виробничих і управлінських ресурсів та можливостей ринку), при цьому враховуються стратегічні пріоритети підприємства (необхідність зміни моделі управління або технології виробництва), що забезпечить підвищення ефективності їх господарювання; невідповідність існуючої організаційної й корпоративної структури соціально-економічної системи стадії її розвитку або зв'язкам з контрагентами зовнішнього середовища (порушення балансу цілей та інтересів суб'єктів управління), що виступатиме підґрунтям перетворень на підприємстві [4].

Практика показує, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від стратегічної спрямованості, на 20% – від ефективності оперативного управління і на 10% – від якості виконання поточних завдань [5].

Слід зазначити, що антикризове управління враховує фактори внутрішнього й зовнішнього середовища, які суттєво впливають на діяльність суб'єкта господарювання, діагностує ймовірність настання кризової ситуації та формує антикризову стратегію як інструмент подальшого виживання й розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Литовченко О. Ю. Вибір та обґрунтування стратегії антикризового управління підприємством / О. Ю. Литовченко // Бізнес Інформ. – 2012. – №12. – С. 308-312.
2. Зосимова Ж. С. Розробка антикризової стратегії підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Ж. С. Зосимова [Харківський національний економічний університет]. – Х., 2013. – 20 с.
3. Баранівська Х. С. Підходи до управління економічною стійкістю підприємств при застосуванні інноваційної моделі розвитку / Х. С. Баранівська // Тези доповідей III міжнар. наук.-практ. конф. «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризику». – Л.: Вид-во нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2014. – С. 33-35.
4. Мельник Ю. М. Маркетинг в антикризовому менеджменті: [навч. посібник] / Ю. М. Мельник, О. О. Міцура. – Суми: Сумський державний університет, 2014. – 116 с.
5. Хандій О. О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О. О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №4. – С. 186-192.

УДК 338.432

ЛИЗАНЕЦЬ А. Г.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
СОВА М. С.,
магістр,
Мукачівський державний університет

ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для успішного функціонування будь-якого підприємства вирішальне значення має наявність в його розпорядженні певної сукупності ресурсів, управляючи якими суб'єкт господарювання досягає поставлених цілей та забезпечує бажану результативність функціонування. Ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства значною мірою залежить від уміння і правильного підходу до управління його споживанням. При цьому підприємство необхідно сприймати як систему, а не як ряд ізольованих один від одного елементів. Таким чином, виникає необхідність в управлінні ресурсозбереженням на підприємстві на основі системного підходу.

Дослідженням проблем ресурсозбереження займалися ряд зарубіжних та вітчизняних вчених. Проте, враховуючи сучасні тенденції розвитку економіки та постійну потребу в

інтенсифікації використання ресурсів при одночасному забезпеченні їх економії, дане питання залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Ресурсозбереження – це один із важливих напрямів підвищення ефективності функціонування підприємства. У загальному розумінні це наукова, виробнича, організаційна, комерційна та інші види діяльності підприємства, спрямовані на раціональне, комплексне використання й економне споживання всіх видів ресурсів.

В основі застосування ресурсозбереження лежать економічні чинники. По-перше, розширюючи межі задоволення соціально-економічних потреб у межах існуючих ринкових відносин, воно значною мірою дає змогу подолати проблему обмеженості ресурсів. По-друге, усуваючи необхідність у первинних стадіях отримання (відновлення) ресурсу, процес його економії фактично є найбільше ефективним засобом здійснення ресурсозберігаючої політики [1].

Згідно ДСТУ 3051-95 ресурсозбереження – це «діяльність (організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямованих на раціональне використання та економне витрачання ресурсів» [2].

Сотник І. М. доповнює дане визначення, акцентуючи увагу на тому факті, що ресурсозбереження як комплекс організаційно-технічних заходів, які супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів, «спрямоване на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з існуючого рівня розвитку техніки і технології та з найменшим, впливом на людину і природні системи» [3]. Логічним з боку науковця є звернення уваги на залежність управління ресурсозбереженням від рівня організації виробництва та застосовуваної техніки і технології.

З точки зору деяких науковців, ресурсозбереження – це процес забезпечення зростання корисних результатів при відносній стабільності матеріальних витрат. З огляду на це, основним завданням ресурсозбереження є економія матеріальних ресурсів. Економити матеріальні ресурси можна по-різному: можна їх менше витратити (для цього встановлюють норми), а можна впроваджувати нові технології [4]. Однак погоджуємось з думкою, що таке трактування поняття «ресурсозбереження» не зовсім вірне, оскільки економія ресурсів – це лише складова частина ресурсозбереження, яка означає зменшення їх споживання в процесі виробництва шляхом зменшення їх витрат на одиницю продукції або збільшення корисного виходу продукції. З іншого боку ресурсозбереження є набагато ширшим поняттям, ніж економне управління матеріальними процесами. В сучасних умовах проблема ресурсозбереження є актуальною для всіх видів ресурсів, задіяних у процесі функціонування

підприємства. Мова йде як про матеріальні, так і про фінансові, інформаційні, трудові, технічні ресурси.

Сутність ресурсозбереження, з позиції системного підходу, у ринкових умовах полягає насамперед у науковому обґрунтуванні цілей, стратегій, заходів і ресурсів, які при обмежуючих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, мають забезпечити підприємству досягнення результатів, що сприятимуть його безперервному функціонуванню та подальшому розвитку, а також раціональне використання наявних ресурсів підприємства. Забезпечення збалансованості складної за змістом діяльності підприємства з управління ресурсозбереженням зумовлює необхідність створення відповідної системи, яка здатна вирішувати задачі, пов'язані з подоланням невизначеності шляхів і результатів ресурсозбереження. Система управління ресурсозбереженням складається з певного комплексу підсистем, які у комплексі мають повністю охоплювати усі елементи та усі аспекти функціонування об'єкту ресурсозбереження (підприємства, підрозділу, продукту тощо). Стосовно управління ресурсозбереженням на підприємстві необхідно враховувати безпосередньо ресурсні можливості підприємства, які стосуються усіх видів ресурсів.

Формування ефективної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві передбачає запровадження сукупності заходів, які б забезпечували баланс між кінцевими результатами праці, зростанням продуктивності, раціональним використанням ресурсів і збільшення обсягів виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Пріоритетними напрямками в проведенні активної ресурсозберігаючої політики на підприємствах в умовах ресурсних обмежень повинні стати:

- підвищення рівня відповідальності та якості контролю за раціональним використанням всіх видів ресурсів підприємства;
- здійснення технічного та технологічного переоснащення операційної системи, яке б забезпечило орієнтацію на зниження собівартості продукту (продукції, робіт, послуг), на якому спеціалізується підприємство;
- впровадження безвідходних або маловідходних технологій, застосування повторного використання сировини, використання відходів від основної операційної діяльності;
- застосування сучасних перспективних засобів виробництва (предметів і засобів праці), які відповідають вимогам ресурсозберігаючої політики;
- удосконалення кадрової політики у напрямку стимулювання високого рівня якості та продуктивності праці, зниження відсотку браку з вини працівника;

- впровадження енергозберігаючих технологій, які б дозволили заощаджувати енергоносії як на виробничі, так і на комунальні потреби (опалення, освітлення тощо);
- формування системи періодичного ресурсоаудиту, спрямованого на діагностику раціональності витрат різних видів ресурсів за ряд періодів на даному підприємстві, а також порівняно з аналогічними підприємствами;
- стимулювання розробки та впровадження інноваційних ресурсозберігаючих проектів і заходів.

Таким чином, формування раціональної системи управління ресурсозбереженням на підприємстві в умовах ресурсних обмежень є передумовою успішного протистояння у конкурентній боротьбі, запорукою отримання бажаних економічних результатів діяльності.

Список використаних джерел

1. Мельник Н. В. Оцінка ефективності ресурсозбереження на рівні підприємства / Н. В. Мельник // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Вип. 4 (56). – Сер.: Економіка. – С. 187-192.
2. ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95) Ресурсозбереження. Основні положення. Чинний від 1997.01.01. – К.: ДержстандартУкраїни, 1996. – С. 15.
3. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія / І. М. Сотник. – Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. – 230 с.
4. Апарашина О. І. Методологічні підходи до трактування поняття «ресурсозбереження» / О. І. Апарашина // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 1. – С. 112-120.

УДК 332

ЛІБА Н. С.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ ПОЧАТКОВИХ ПЕРЕДУМОВ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Оцінювання поточного стану має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності діяльності цілісної системи промислового комплексу регіону, дослідженні ефективності за окремими його елементами та визначенні впливу окремих чинників на оціночні показники. Застосування комплексного підходу щодо оцінювання дозволяє не тільки визначити кількісні параметри розвитку промислового комплексу, а й запропонувати заходи спрямовані на підвищення рівня його ефективності.

Необхідно зазначити, що головним завданням оцінювання поточного стану промислового комплексу регіону є визначення індикаторів дестабілізації ситуації та попередження негативних явищ в промисловості регіону; отримання достовірної та систематизованої інформації, яка в подальшому стане основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Отримані результати повинні сформувавши основу для прогнозування тенденцій функціонування та попередження негативних процесів у промисловому комплексі регіону, обґрунтування потенційних резервів розвитку, оптимізація заходів управління. В сучасній економічній літературі не запропоновано єдиної методики аналізу стану промислового комплексу та критеріїв для його оцінювання (табл. 1).

Таблиця 1

Методики дослідження функціонування промислового комплексу регіону

Назва методики	Зміст та оціночні параметри	Автор
Системна економічна діагностика	Метод аналізу стану системи для визначення й виключення в ній диспропорцій. Передбачає розробку оціночних параметрів за основними складовими промислового комплексу з метою формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень	В. М. Джуха, Т. Ю. Синюк; Ф. Ф. Аунапу; О. Г. Дмитриева; М. А. Фуршик, С. В. Марко
Багатофакторна модель соціо-еколого-економічних індикаторів (модель ІНСЕРД)	Модель «Імпульси діяльності – навантаження – стан – експозиція – результат – дії». Застосування інтегральної оцінки соціо-еколого-економічного стану регіону та промислового комплексу	Л. Г. Мельник, О. В. Кубатко
Методика кластерного аналізу	Відбір вибірки для кластерного аналізу; визначення множини критеріїв (ознак), за якими проводиться кластеризація; визначення відстані та міри подібності, до якої зараховують коефіцієнт кореляції, міру відстані, коефіцієнт асоціативності, імовірнісні коефіцієнти подібності; проведення ієрархічної кластер-процедури для створення груп подібних об'єктів; перевірка достовірності отриманих результатів кластерного аналізу	М. Портер, М. Войнаренко, Т. Б. Ігнашкіна, Н. О. Шура, Л. Лукань, Г. Цегелик, И. В. Мельман, О. М. Тищенко
Метод експертних оцінок	Застосовують для аналізу у випадках відсутності достовірної інформації про стан промислового комплексу або окремих його елементів. Метод передбачає використання при розв'язанні аналітичних задач професійного опиту та інтуїції спеціалістів. Застосовуються індивідуальні та колективні методи експертних оцінок.	С. Д. Бешелев, В. П. Новосад, Б. Є. Грабовецький
Методика застосування інформаційної моделі для ідентифікації, прогнозування, аналізу	Інформаційні моделі – це сукупність інформації, що характеризує істотні властивості і стани об'єкта, процесу, явища, а також взаємозв'язок із зовнішнім світом. Методика заснована на аналізі інформації про суспільні процеси виробництва, розподілу, обміну та використання матеріальних благ, корисні дані сфери економіки, що відображають через систему натуральних, трудових і вартісних показників плану й фактичну виробничо-господарську діяльність та причинний взаємозв'язок між керуючим і керованим об'єктами.	П. Ю. Конотопов, С. П. Кулицький, В. М. Варенко
Методика побудови ієрархічної схеми управління	Верхній щабель – узагальнюючий інтегральний індекс економічного розвитку регіону. Другий щабель – групові інтегральні індекси розвитку промислового комплексу. Третій щабель – часткові інтегральні індекси, що характеризують його певні аспекти.	Т. В. Уманець

Серед загальної сукупності запропонованих в сучасній економічній літературі можна виділити такі методики дослідження, які дозволяють оцінити економічні параметри розвитку промислового комплексу регіону: системна економічна діагностика; багатофакторна модель соціо-еколого-економічних індикаторів (модель ІНСЕРД); методика кластерного аналізу; методи експертних оцінок; методика застосування інформаційної моделі для ідентифікації, прогнозування, аналізу; методика побудови ієрархічної схеми управління.

Узагальнюючими принципами проаналізованих методик є органічне поєднання економіко-математичних методів дослідження економічних процесів з методами експертних оцінок, які дозволяють визначити не тільки кількісні параметри пропорцій та динаміки змін у промисловому комплексі, а й визначити причинно-наслідкові зв'язки в межах цих змін, з врахуванням суб'єктивних та об'єктивних чинників впливу.

З позиції розробки за результатами аналізу стану промислового комплексу заходів управлінського характеру, доцільним є застосування всіх зазначених вище методик та оцінювання тенденцій з позицій визначення існуючих диспропорцій, впливу стану розвитку промислового комплексу на основні соціо-еколого-економічні індикатори розвитку регіону, пріоритетності кластерної моделі соціально-економічного розвитку та існуючих принципів ієрархічності системи управління на рівні регіону.

Список використаних джерел

1. Дутченко О. М. Методика моніторингу фінансово-економічного розвитку регіону [Текст] / О. М. Дутченко, І. М. Волик., І. М. Боярко, О. В.Рубан // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка та менеджмент. – 2010. – Вип. 9/1 (43). – С. 90-96.
2. Джуха В. М. Диагностика социально-экономического развития региона на основе пространственно-временной системы мониторинга [Электронный ресурс] / В. М. Джуха, Т. Ю. Синюк. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1318-2012-04-30-07-28-48>.
3. Диагностика производственных систем [Текст] / Под ред. Ф. Ф. Аунапу. – Иркутск : ИНЦТИ, 1972. – 39 с.
4. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика [Текст] / О. Г. Дмитриева. – М.: Изд-во СПбУЭФ, 1992. – 272 с.
5. Фурщик М. А. Системная диагностика региональной экономики [Электронный ресурс] / М. А. Фурщик, С. В. Марков // Труды ИСА РАН, 2006. – Режим доступа: <http://www.foconsult.ru/catalog/main1/prodphp?rc=1226042816&pc=1228998051>.

6. Мельник Л. Г. Динамічне моделювання системи еколого-економічних показників для обґрунтування сталого розвитку територій записка [Електронний ресурс] / Л. Г. Мельник, О. В. Кубатко. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/3544/1/5.14.pdf>.

УДК 338

МАКСИМЕНКО Д. В.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОЇ КОМАНДИ

У результаті комплексних економічних перетворень, що відбуваються в Україні, створюються нові, впроваджуються існуючі моделі та механізми побудови сучасних економічних відносин як в державі, так і на підприємстві. Відповідно будь-який підприємець розуміє, що для подальшої прибуткової діяльності, насамперед, необхідно досконало управляти виробничо-господарською діяльністю. Важливе місце при цьому належить проектному управлінню, а саме, необхідності вирішувати такі питання: як спланувати та скоординувати реалізацію проекту; як залучити кошти із зовнішніх джерел фінансування для реалізації проекту; як краще розпорядитись власними коштами; як досягти максимальних прибутків за мінімальних витрат; як створити команду працівників для реалізації проекту; як мотивувати персонал до ефективної діяльності; як уникнути конфліктів в команді проекту.

Менеджмент, як і багато інших областей людської діяльності, постійно видозмінюється, трансформується, вдосконалюється, а його концепції перевіряються на міцність і життєздатність часом. Дослідники звернули увагу на те, що багато концепцій, досить популярних у свій час, в остаточному підсумку виявилися лише привабливими і добре тиражованими гаслами, які так і не були сприйняті реальною управлінською практикою [1, с. 57].

Зовсім інакше склалася доля ідеї про роль команди у діяльності сучасної організації. Команда проекту – специфічна організаційна структура, очолювана керівником проекту, що створена на період здійснення проекту. Завданням команди проекту є здійснення функцій управління проектом до ефективного досягнення його цілей. Склад і функції команди проекту залежать від масштабу, складності та інших характеристик проекту.

Основними учасниками команди проекту є: керівник проекту, інженер проекту, адміністративний керівник контрактів, контролер проекту, бухгалтер проекту, керівник

служби матеріально-технічного забезпечення проекту, керівник робіт з проектування, керівник будівництва, координатор робіт з експлуатації [2, с. 78].

Процес формування команди можна описувати по-різному. Найбільше поширення одержав опис процесу командної роботи, заснований на виділенні п'яти етапів: формування, «бурління», вироблення норм, виконання роботи і завершення.

1. Формування. На цьому етапі з'ясовується як буде виконуватися робота, встановлюються відносин всередині команди, групуються цілі роботи, з'ясовуються бажані результати і порядок їх досягнення. Основними запитаннями членів команди є:

- що являють собою інші члени команди?
- які очікування покладають на мене?
- хто є лідером?
- які цілі поставлені?
- як я вписуюся в команду?

2. «Бурління». Це етап, на якому неминучі конфлікти і розбіжності, оскільки прояснюються ролі і очікування членів команди. Головна мета, що переслідується – досягнення згоди і усунення почуття ворожості.

Запитання членів команди:

- як будуть розв'язуватися розбіжності?
- чи можна змінити склад команди?
- як будуть прийматися рішення при наявності розбіжностей?
- чи потрібний саме такий лідер?

3. Функціонування. Етап, на якому члени команди виконують діяльність для досягнення мети, для якої команда була сформована.

Запитання членів команди:

- як буде відбуватися вдосконалення команди?
- як буде зміцнюватись інноваційний і творчий підхід до справи?
- які удосконалення можуть бути привнесені в процеси командної роботи?
- як можуть використовуватись ключові навички членів команди?
- як може підтримуватись високий рівень працездатності і відданості цілям команди?

4. Завершення. Останнім часом у міру поширення командних форм організації діяльності фахівці звертають все більш пильну увагу на необхідність грамотного розформування команди після досягнення нею поставленої мети. Необхідність у цьому визначається тією обставиною, що учасники команди, яка завершує роботу, з високою

ймовірністю будуть задіяні в інших командах. Тому при розформуванні команди необхідно зробити кілька важливих кроків [3, с. 134]: провести з учасниками обговорення їхнього досвіду командної роботи; відзначити причини досягнутих успіхів; виявити невдачі й використані способи подолання їхніх наслідків; прояснити рольову структуру команди на кожному етапі її існування.

Якщо організація в основному функціонує за проектною схемою, то її члени повинні мати спеціальні навички «командних гравців». Іншими словами, для того, щоб досягти переваг від командної роботи, треба затратити певні зусилля й засоби [4, с. 78].

Ознаки, що характеризують ефективну команду: між членами команди існує тісний взаємозв'язок; команда, що викликає довіру у своїх членів; у команді не обов'язково існує постійний лідер; члени команди піклуються і навчають один одного; члени команди підбадьорюють і підтримують лідера; відносини між членами команди характеризуються високим рівнем відкритості й довіри [5, с. 90].

Список використаних джерел

1. Проектний аналіз: Підручник / Бардиш Г. О. – К., 2006. – 415 с.
2. Управление проектами: Справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, С. А. Титов и др. – М.: Высш. шк., 2001. – 875 с.
3. Управление проектами: Толковый англо-русский словарь-справочник / Ред. В.Д. Шапиро. – М.: Высш. шк., 2000. – 379 с.
4. Бушуев С. Д. Динамическое лидерство в управлении проектами / Бушуев С. Д., Морозов В. В. – К.: УАУП, 1999. – 311 с.
5. Батенко Л. П. Управління проектами: Навч. посібник / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К., КНЕУ, 2005.

УДК: 338.512; 338.583

МАРГІТА Н. О.,

к.е.н., ст. викладач кафедри маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ

У сучасних ринкових умовах загострюється питання формування ефективної інформаційної системи забезпечення управління витратами виробництва, оскільки якість її функціонування визначає оптимальність використання виробничих ресурсів. Револьюційний

підхід до аналізу витрат виробництва запропонував автор Теорії обмежень (ТОС), ізраїльським вчений-фізик Е. Голдрат, який в своїх працях [1, 2] пропонує застосування цієї революційної концепції для формування нової системи обліку витрат з урахуванням ТОС.

Практичні аспекти аналізу витрат виробництва в межах сучасної концепції менеджменту, що передбачає застосування підходів Теорії обмежень зручно продемонструвати на прикладі підприємства, що виготовляє цеглу, рентабельність діяльності якого є від'ємною, а подальше зниження ціни, може викликати збільшення розміру збитків. Як бачимо, виникає певний конфлікт за якого, з одного боку, необхідно збільшувати маржу, а з іншого – знижувати ціну для стимуляції попиту.

За допомогою діаграми вирішення конфлікту виокремлено проривне рішення, тобто рішення яке одночасно задовольняє дві взаємовиключні цілі: зниження витрат дозволить домогтись одночасного зниження ціни і збільшення маржі.

Особливістю підходу ТОС до вирішень конфліктів є те, що серед трьох можливих варіантів його розв'язання – компромісу, «переможець – переможений» і «виграють усі», теорія обмежень визнає прийнятним лише останній варіант, адже лише в даному випадку конфлікт насправді вирішено.

На рис. 1 представлено один з інструментів ТОС – діаграму вирішення конфлікту для аналізованого виробничого підприємства.

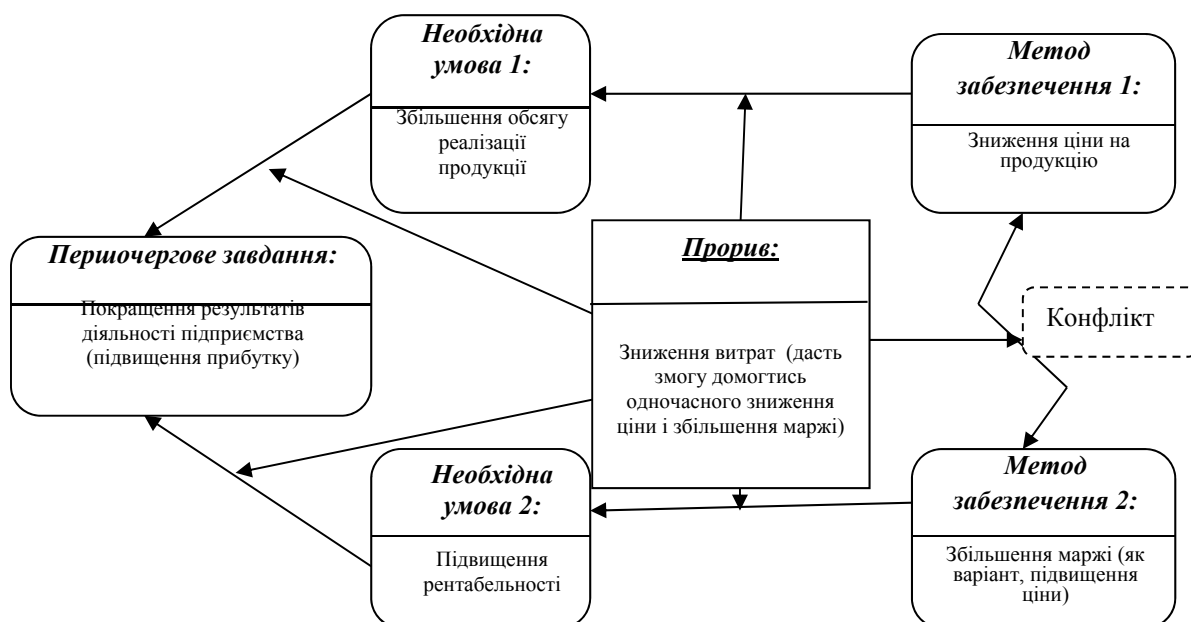


Рис. 1. Діаграма вирішення конфлікту для виробничого підприємства

Джерело: власна розробка

Комплексний підхід до аналізу витрат виробництва запропоновано в [3], на основі якого в табл. 1 представлено власний алгоритм аналізу витрат на виробництво цегли.

Таблиця 1

Етапи аналізу витрат на виробництво цегли керамічної рядової

№ з/п	Назва і зміст етапів
Етап 1. Аналіз динаміки собівартості продукції виробничого підприємства	
1.1	Підготовка інформації про стан виконання виробничої програми продукції
1.2	Аналіз динаміки собівартості продукції
1.3	Аналіз структури витрат на виробництво продукції
Етап 2. Аналіз якості, ритмічності виробництва продукції з метою визначення резервів випуску продукції	
Етап 3. Аналіз економічної ефективності виробництва продукції та факторів зміни її рівня	
3.1	Факторний аналіз рентабельності виробництва
3.2	Кореляційно-регресійний аналіз впливу використання економічних ресурсів на рентабельність виробництва шляхом побудови моделі регресії

Джерело: адаптовано на основі [3]

Отже, в результаті проведеного аналізу виробничих витрат, з метою виявлення напрямків оптимізації, можна зробити наступні висновки:

- найбільший вплив на показник валового прибутку на одиницю продукції має енергомісткість;
- збільшення на 1% фондомісткості одиниці продукції, за незмінних інших факторів вплине на зменшення валового прибутку з одиниці виготовленої продукції більш ніж у 2 рази;
- різниця між валовою та операційною рентабельністю свідчить про значне навантаження на підприємство з боку витрат на збут та адміністративних витрат;
- найбільший вплив на зміну рентабельності власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про доцільність перегляду стратегії фінансування підприємства;
- витрати на газ мають найбільшу частку в структурі собівартості продукції тощо.

В табл. 2 зведено результати аналізу виробничих витрат та виявлено напрямки їх оптимізації.

В результаті аналізу витрат було виявлено напрямки за якими доцільно провести оптимізацію витрат. Також з'ясовано основні причини, які впливають на собівартість, а відповідно і на рентабельність діяльності. Нераціональна структура витрат значною мірою впливає на одержувані ним прибутки, оскільки збільшує частку витрат в ціні продукції, а тим самим знижує маржу. Оптимізація витрат підприємства за виявленими напрямками допоможе покращити фінансові результати підприємства та краще використовувати наявні ресурси.

Таблиця 2

Результати аналізу виробничих витрат та напрямки оптимізації для підприємства цегельної промисловості

Результат аналізу	Напрямок оптимізації
1. Найбільший вплив на варіацію валового прибутку на одиницю продукції має енергомісткість	Зниження енергоємності виробництва шляхом запровадження енергоощадних технологій та пошуку альтернативних джерел енергії.
2. Збільшення на 1% фондомісткості одиниці продукції, за незмінних інших факторів вплине на зменшення валового прибутку з одиниці виготовленої продукції більш ніж у 2 рази	Зменшення фондомісткості одиниці продукції шляхом використання ефекту масштабу, оскільки амортизацію відносять до відносно сталих витрат, які розподіляються на весь обсяг випуску.
3. Різниця між валовою та операційною рентабельністю свідчить про значне навантаження на підприємство з боку витрат на збут та адміністративних витрат	Оптимізувати адміністративні та збутові витрати, пошук способів їх зменшення.
4. Найбільший вплив на зміну рентабельності власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про доцільність перегляду стратегії фінансування підприємства	Переглянути стратегію фінансування підприємства з метою забезпечення вищого рівня стабільності.
5. Витрати на газ мають найбільшу частку в структурі собівартості продукції	Пошук способу зниження обсягу споживання газу. Використання енергоощадних технологій.

Джерело: власна розробка

Список використаних джерел

1. Goldratt E. M. Cost Accounting: The Number One Enemy of Productivity. International Conference Proceedings, American Production and Inventory Control Society. 1983. – 446 p.
2. Goldratt E. M. From Cost World to Throughput World. / E. M. Goldratt // Advances in Management Accounting. – 1992. – P. 35-53.
3. Андросенко О. О. Бухгалтерський облік і аналіз в управлінні витратами: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.09 / О. О. Андросенко. – Київ, 2015. – 21 с.

УДК 338.48:336

МИКУЛАНІНЕЦЬ С. І.,

аспірант кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Туристична індустрія є важливим чинником економічного розвитку країни загалом та її регіонів. Розвиток туризму сприяє збільшенню валютних надходжень, підвищенню рівня зайнятості, активізації інших галузей економіки, залученню інвестицій, зростанню прибутків та загального рівня добробуту населення. За останні роки спостерігається активізація інвестиційної діяльності в сферу туристичного бізнесу, перетворюючи його на рушійну силу

економічного та соціального прогресу. Туристична діяльність значною мірою залежить від сприятливості економічних умов та рівня залучення фінансових ресурсів. Це визначає важливість практичного та теоретичного вирішення проблеми фінансового забезпечення розвитку туристичної галузі. Що стосується України, то дана галузь має значний потенціал, ефективне використання якого забезпечить сталий розвиток держави, підвищення рівня життя населення, зміцнення конкурентних позицій країни на міжнародному ринку.

Сучасний стан та проблеми фінансування туристично-рекреаційної галузі розкривають потребу в радикальних структурних змінах на загальнодержавному та регіональному рівнях, адже саме туристичний потенціал та його ефективне використання є запорукою вирішення низки проблем регіонального розвитку. В сучасних умовах господарювання існує низка негативних чинників, що сповільнюють розвиток туристичної галузі, до них належить недосконалість нормативно-правова база, відсутність чіткої програми розвитку галузі та методики її реалізації, низький рівень фінансування даної сфери. Державна політика фінансового забезпечення туристично-рекреаційної галузі є малоефективною, фрагментарною та обмеженою.

Проблеми фінансового забезпечення ефективного використання та розвитку туристичного потенціалу на рівні регіону досить широко досліджуються в науковій літературі, проте єдиного підходу до вирішення досі не сформовано. Дискусії виникають стосовно питання фінансового забезпечення різних галузей господарювання. На думку С. Онишко [3] фінансове забезпечення являє собою цілісний процес, який включає забезпечення фінансовими ресурсами, їх нагромадження та відтворення, а також регулятивний потенціал. Більш спрощене трактування пропонує Г. Кірейцев [1], на його думку, сутність фінансового забезпечення полягає у вирішенні окремих завдань фінансової політики через надання необхідної суми фінансових ресурсів.

Фінансове забезпечення туристичної галузі полягає в залученні та розподілі фінансових ресурсів з метою підвищення рівня розвитку галузі. Особливістю фінансового забезпечення туристично-рекреаційної сфери є необхідність вкладення фінансових ресурсів в суміжні сфери, такі як готельне господарство, заклади харчування, транспортна система та об'єкти культурної спадщини [4]. Крім того досягається певний соціальний ефект, який полягає у використанні наявної інфраструктури не тільки туристами, а й місцевим населенням. Отже можна говорити про високу ефективність капіталовкладень у сферу туризму. С.Захарчук вважає, що туристична галузь приносить високий прибуток при порівняно не високих витратах, за рахунок високої оборотності капіталу, крім того витрати на створення одного робочого місця в даній галузі нижчі ніж в промисловості в 20 раз [2].

Фінансове забезпечення туристичної галузі орієнтоване на реалізацію наявного потенціалу через максимально ефективне використання фінансових ресурсів, їх залучення та розподілу з метою всебічного задоволення потреб всіх суб'єктів даної галузі. Виняткову роль у формуванні сприятливих умов для розвитку туристичної індустрії займає держава. Зважаючи на високу ефективність капіталовкладень в туристичну сферу та її прибутковість, виникає можливість збільшення надходжень до державного бюджету. Це визначає необхідність державної підтримки туристично-рекреаційної галузі, за рахунок здійснення ефективної фінансової політики та взаємоузгодженої роботи суб'єктів туристичного бізнесу з органами влади. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку туристичної галузі свідчить про значні позитивні результати, але їх досягнення можливе лише за рахунок наявності певних складових: державної програми розвитку туристичного бізнесу, методів визначення оптимальних фінансових потоків та рівноваги в галузі, використання інформаційних технологій.

Дуже важливим фінансовим чинником туристичної діяльності є рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, особливо це стосується малих підприємств з недостатнім обсягом власних ресурсів, а також туроператорів, що потребують значних капіталовкладень перед початком туристичного сезону. Джерела фінансування туризму поділяються на прямі (власні ресурси, бюджетні надходження) та непрямі (позиковий капітал, кошти громадських організацій). Зважаючи на специфіку та важливість розвитку туристичної галузі господарювання виникає необхідність системного вирішення питання фінансового забезпечення, з метою раціонального та максимально ефективного використання наявних туристичних ресурсів. Важливим аспектом є формування чіткого механізму взаємодії всіх суб'єктів туристичної індустрії, а також створення сучасної розвинутої туристичної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Гроші. Фінанси. Кредит: навч.-метод. посібник / [Г. Г. Кірейцев, Н. М. Александрова, С. О. Маслова]; за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2001.– 312 с.
2. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі [Електронний ресурс] // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1 (3). – Режим доступу: <http://www.mbu.gov.ua>.
3. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

4. Охріменко А. Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №1. – С. 394-403.

УДК 338.63

МИСЬКОВЕЦЬ Н. П.,

асистент,

Національний університет водного господарства і природокористування

МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ФАО ТА ЇЇ ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ

Розробка науково-методичних підходів до оцінки діяльності ФАО в сфері відповідального екосистемного підприємництва потребує особливої уваги з огляду на інтеграційні процеси в рамках Української економіки в глобальну систему продовольчих стандартів. Однак як свідчить аналіз теоретичних опрацювань з вищезазначеної проблематики недослідженим залишається результативність моделі діяльності ФАО в сфері відповідального екосистемного підприємництва саме на українських підприємствах. Це зумовлює виняткову увагу до дослідження даного напрямку та детермінує мету дослідження, що виражається у розробці економетричної моделі визначення результативності моделі діяльності ФАО в сфері відповідального екосистемного підприємництва саме на українських підприємствах.

Для емпіричного дослідження перспектив та стратегічних пріоритетів в формуванні моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні нами було розроблено спеціальний інструментарій – анкету стандартизованого інтерв'ю. Зміст анкети (специфіка питань, структура розділів тощо) формувався на основі проведеного теоретичного аналізу досліджень, що проводилися в даній сфері та з урахуванням власного бачення цієї проблематики. Також урахувались загальні рекомендації щодо розробки дослідницьких інструментів цього типу – коректне формулювання питань, використання відкритих та закритих питань, пропорційність градацій у відповідях та ін. [95; с. 215].

Респондентам пропонувалось дати експертну оцінку стосовно тієї чи іншої проблеми, пов'язаної з перспективами та стратегічними пріоритетами формування моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні. Більшість питань розроблені таким чином, щоб респондент міг максимально диференційовано висловити свою думку щодо тієї чи іншої проблеми – запропоновані варіанти відповідей мають 4 та більше градацій. Крім зручності для респондента, така форма питань дозволила використовувати більшість методів

статистичного аналізу при обробці результатів анкетування. Дослідницьку вибірку склали керівники середніх підприємств, у деяких випадках керівники департаментів, корпорацій, які мають достатній рівень кваліфікації з питань екосистемного менеджменту та екологічної складової діяльності підприємства. Слід підкреслити, що обрані респонденти орієнтовані на аналітичну базу вирішення саме цієї сфери проблемних напрямів. Всього у дослідженні брали участь представники 30 підприємств. Критерії, за якими було обрано підприємства, це по-перше, латфундиська направленість, тобто за кількісними показниками використання земель, по-друге, це географічна диверсифікація, тобто більша частина обраних підприємств мають землі майже на всій території України, по-третє, відібрані підприємства мають особливу увагу приділяти екологічній складовій, тому їм буде цікаве екосистемне підприємництво.

Основне завдання дослідження – виявлення найбільш ефективних організаційних форм вдосконалення моделі діяльності ФАО в Україні в сфері екосистемного підприємництва та з'ясування проблем щодо впливу факторів на розвиток вищезазначеної сфери.

Відповіді респондентів було опрацьовано за допомогою розробленого алгоритму. На відміну від існуючих підходів представлений авторський алгоритм моделі оцінки та математичної фільтрації результатів оцінки діяльності ФАО в сфері відповідального екосистемного підприємництва поєднує у собі як інструменти аналізу варіативності даних, так і розрахунок кореляційно-дисперсійних відхилень, що дозволяє більш точно та достовірно визначати релевантні пріоритети, що були вибрані із анкетних даних.

За статистичними фільтрами достовірності можна виділити наступні категорії інструментів, що формуватимуть рекомендаційний блок. Так, в контексті проблеми формування сучасних корпоративних підходів до моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні валідними рекомендаціями є «розвиток міжнародної логістики» та «дії уряду України щодо сприяння розвитку екосистемного підприємництва». При аналізі факторів, що забезпечують розвиток екосистемного підприємництва на сучасному етапі валідними рекомендаціями є «оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення екосистемного підприємництва», «удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв екосистемного підприємництва», «розробка та впровадження системи національних пріоритетів у екологічній сфері за стандартами ФАО та їх практична імплементація засобами державного регулювання. Розглядаючи перспективні умови удосконалення діючих умови покращення ринкового середовища екосистемного підприємництва валідними пунктами, що можна використати як рекомендаційний модуль є «встановлення жорстких лімітів на викиди і скиди забруднюючих речовин і мікроорганізмів,

лімітів на розміщення відходів виробництва та споживання і інші види негативного впливу на навколишнє середовище», «поглиблення транскордонного співробітництва в сфері екосистемного підприємництва на всіх кордонах, розширення прав місцевих органів влади у цьому процесі. Досліджуючи ефективність міжнародних та національних інституцій у розвитку екосистемного підприємництва, серед найбільш достовірних можна виділити наступні, «продовольча і сільськогосподарська організація ООН», «економічна і соціальна рада ООН» та «громадські організації», що фактично підкреслює неефективність імплементації моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні на основі законотворчої та іншої державної діяльності.

В ході обґрунтування перспективних форм взаємодії ФАО з організаціями державного суспільного та приватного сектора в контексті екосистемного підприємництва в наступних формах серед відповідей респондентів, релевантними інституціями виявилися «підприємства», «громадські організації», що підкреслює інтегративних та альтер-конверсійний напрямів побудови моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні. Обґрунтовуючи перспективні типи співпраці ФАО в сфері екосистемного підприємництва, слід підкреслити, що «співпраця з приватним сектором», «співпраця у формі громадських організаціях», «технічне та інституційне сприяння на основі науково-дослідних організацій», «проведення тренінгів та семінарів», «функціонування бази знань» стали основними перспективними заходами, які, на нашу думку, мають становити основу моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні.

Визначаючи сегменти регулювання екосистемного підприємництва в Україні, які потребують удосконалення з метою адаптації до міжнародних вимог ФАО в контексті моделі діяльності ФАО та її імплементації в Україні. Перспективними є «стандарти харчової продукції та технології виробництва», «стандарти ідентифікації і кількісної оцінки принципів екологічного управління на підприємстві», «стандарти маркування товарів відповідно до рівня екологічності виробничих процесів». Отже, вище наведені пункти, виділені за допомогою розробленої економіко-статистичною моделлю фільтрації, дозволили обґрунтувати найбільш перспективні рекомендації щодо формування діяльності ФАО та її імплементації в Україні, як на противагу існуючим поглядам базуються на виключно засадах громадсько-асоціативного підходу, що включають в себе елементи взаємодії на мезорівні.

Список використаних джерел

1. Миськовець Н. П. Науково-методичні підходи до оцінки діяльності ФАО в сфері відповідального екосистемного підприємництва / Н. П. Миськовець // Агросвіт. – 2017. – № 3. – С. 50-56.

2. Сазонець О. М. Інформатизація світогосподарського розвитку в умовах глобалізації [Текст]: дис. д-ра екон. наук: 08.00.02 / Сазонець Ольга Миколаївна; Дніпропетр. нац. ун-т. – Д., 2008. – 500.

УДК 658.013

МІЛАШ І. В.,

к.е.н, доцент, докторант кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

**ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ
АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

Нинішня економічна ситуація в Україні багато в чому визначається безпосереднім негативним впливом множини різноманітних чинників, серед яких політична напруга, економічна нестабільність, інфляція, нестійкість фінансово-кредитної системи держави, погіршення соціально-демографічної ситуації, недосконалість податкової системи, нестабільність законодавчо-правової системи, зниження реальних доходів і купівельної спроможності населення та ін. Наслідком цього є ускладнення, а здебільшого й погіршення, економічних умов функціонування вітчизняних підприємницьких структур, зокрема підприємств. У сукупності все це призводить до зниження показників ефективності господарсько-фінансової діяльності, зокрема зростанням витрат, зниженням прибутків тощо. Не винятком у даному випадку є й вітчизняні торговельні підприємства, які здійснюють свою безпосередню діяльність на споживчому ринку та виконують важливу функцію доведення товарів від товаровиробників до споживачів та реалізацію товарів (надання торговельних послуг). При цьому роль торгівлі в економіці будь-якої держави важко переоцінити, так за офіційними даними торгівля забезпечує до 20% приросту валового внутрішнього продукту України [1].

Комплект перелічених проблем, з якими щоденно зіткаються вітчизняні торговельні підприємства, викликає необхідність формування і реалізації не лише загальної стратегії розвитку підприємств торгівлі, а також і стратегії управління витратами господарських суб'єктів галузі, які б забезпечили торговельним підприємствам максимальну гнучкість і дозволили оперативно реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища. Тобто у даному випадку мова йде про адаптацію діяльності підприємств торгівлі до змін конкурентного середовища їх функціонування, що неможливе без формування системи адаптивного

управління. При цьому її важливою складовою є система адаптивного управління витратами суб'єктів господарювання торговельної галузі, що зорієнтована на стратегічну перспективу і ґрунтується на тісному взаємозв'язку і взаємоузгодженості стратегічних і тактичних (оперативних) рішень щодо управління витратами підприємств торгівлі.

Трансформація економічних відносин, що реалізується в системі реформування вітчизняної економіки, має за мету створення всебічних умов з боку держави щодо забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання всіх видів економічної діяльності та форм власності, зокрема й підприємств торгівлі. Суттєві зміни соціально-економічних відносин і умов господарювання торговельних підприємств, що мають мінливий характер, висувають вимогу гнучкого пристосування і перетворення підприємств з метою їх успішного функціонування та розвитку. Рівень розвитку торговельної галузі й вітчизняної економіки в цілому визначається ефективністю діяльності підприємств торгівлі, які повинні не просто «виживати» у нинішніх складних умовах, а формувати і реалізовувати активну стратегію розвитку і постійного вдосконалення власної діяльності на основі запровадження адаптивного управління витратами.

На рівні держави проблематиці реформування вітчизняних підприємств, зокрема торговельної галузі, приділяється значна увага, що обумовлено переорієнтацією вектору інтересів держави з макроекономічного рівня на мікрорівень.

Серед основних сучасних проблем, що перешкоджають розвитку торговельних підприємств і стримують зростання (а здебільшого й знижують) ефективності їх господарської діяльності, що, у свою чергу, викликає необхідність запровадження адаптивного управління підприємствами в цілому, та їх витратами, зокрема, слід віднести:

- по-перше, недосконалість системи управління торговельними підприємствами в цілому і, зокрема, системи управління їх витратами, що обумовлене наступними причинами: відмова від формування і реалізації стратегії розвитку підприємств, переважна орієнтація керівництва підприємств на короткострокові результати діяльності, відсутність моніторингу і діагностики положення торговельних підприємств на ринку, брак висококваліфікованих менеджерів і фахівців з управління, не бажання впроваджувати дієву систему мотивації, низька ефективність системи управління витратами на підприємствах тощо;

- по-друге, не достатній рівень відповідальності менеджерів вищого керівництва торговельних підприємств за результати ухвалених ними управлінських рішень, зокрема щодо ефективності використання ресурсів і активів підприємств, а також результати їх господарсько-фінансової діяльності; відсутність реального дієвого механізму розмежування функцій, повноважень і відповідальності між акціонерами (співвласниками) і керівниками

торговельних підприємств, що, у свою чергу, істотно обмежує й ускладнює можливості здійснення акціонерами контролю за діяльністю виконавчих органів підприємств торгівлі;

- недостатній, а іноді й мізерний розмір статутного капіталу корпоративних торговельних підприємств, який не гарантує інвесторам, кредиторам та іншим стейкхолдерам повернення вкладених ними коштів і засобів;

- недосконалість вітчизняної судової системи, зокрема у сфері господарського судочинства;

- зниження інвестиційної привабливості українських торговельних підприємств з приводу наявності корупційної складової вітчизняної економіки;

- значні витрати торговельних підприємств на сплату комунальних платежів та соціальні заходи;

- спотворення фінансово-економічної звітності й інформації в цілому для акціонерів, потенційних інвесторів і кредиторів, а також для органів виконавчої влади.

Вирішити комплекс перелічених проблем, що стримують розвиток торговельних підприємств і знижують ефективність їх функціонування, можливо лише за допомогою формування, запровадження й наступного постійного вдосконалення системи адаптивного управління торговельними підприємствами в цілому та системи адаптивного управління їх витратами.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 658.512

МОРОЗ М. Ю.,

студент,

МОРОЗ Д. Р.,

студент,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Процеси глобалізації, які відбуваються в тому числі завдяки діяльності ТНК, спричиняють бурхливе зростання кількості проектів, їх масштабів і ролі у досягненні стратегічних цілей ТНК. Сьогодні саме конкурентне середовище спонукає використовувати технології проектного менеджменту для реалізації корпоративних інтересів, зважаючи на те,

що проектна діяльність ТНК характеризується масштабністю, комплексністю та складністю змісту та умов реалізації їх проектів. Оскільки нині спостерігається поступовий перехід до системи глобального управління проектами, суб'єкти глобального ринку вважають найбільш ефективним методом досягнення цілей саме проекти, відповідно зростає й їх вживаність, як інструменту управління організаціями. Однак зростають також і втрати від неефективної реалізації даних проектів, а тому посилюється необхідність аналізу факторів, що впливають на успішність управління проектами.

Варто зазначити, що на глобальному рівні для досягнення інвестиційних цілей чи виконання внутрішніх проектів ТНК використовують в більшості проектний формат, в той час як в локальних представництвах частка їх використання значно менша. Проте нині простежується стрімка тенденція зростання щорічної кількості проектів як на глобальному, так і на локальному рівнях.[1, с. 84]

Серед факторів, які впливають на успішність імплементації найбільше значення на глобальному рівні має підвищення кваліфікації виконавців, в той час як на локальному рівні – підтримка вищого керівництва та практичний досвід. Це можна пояснити тим, що на локальному рівні робляться тільки перші кроки щодо впровадження проектного менеджменту.

Останніми роками в Україні збільшується кількість дипломованих фахівців з проектного менеджменту, а також центрів з їх підготовки та сертифікації за міжнародними стандартами. Крім того посилюється рівень підготовки у вищих навчальних закладах студентів за цим напрямом, що вимагається зростанням попиту на ринках праці на послуги спеціалістів відповідного фаху.

Управління проектами як наука – це система спеціальних знань, котра пов'язана з дослідженням формування, розвитку і функціонування виробництва через реалізацію організаційних проектів як первинних елементів цілеспрямованої промислової та економічної діяльності в умовах зовнішнього ринкового середовища. Варто зазначити, що відповідно до основних галузей даної науки, управління проектами забезпечує розвиток виробництва, ефективне використання матеріальних та трудових ресурсів, часу, покращення якості продукції, надійності виробництва тощо. [2, с. 105]

У практичній діяльності вітчизняних підприємств відбувся значний розвиток в напрямку управління проектами, що призвело до низки організаційних та інших змін. Так можна помітити у структурі підприємств появу нових специфічних вакансій з управління проектами, які нині є досить високооплачуваними та затребуваними, адже потребують практичних навиків та наявності знань з різних сфер економіки. Крім того, вагоме місце серед надання послуг з управління проектами посідають консалтингові компанії. В Україні

існують навіть програми Міжнародної асоціації управління проектами (IPMA) та Інституту проектного менеджменту (PMI), які здійснюють сертифікацію фахівців. Не можна оминати увагою також найбільш поширені програмні продукти для управління проектами, які присутні в Україні (Корпорації Microsoft, Корпорації Oracle, Корпорації SAP AG, Компанії «Спайдер Продакст», Компанії 1С). Варто також зазначити, що в Україні діють Українська асоціація управління проектами (УКРНЕТ), професійні товариства з управління проектами, що виникають як групи в соціальних мережах (Facebook, Twitter, Вконтакте та ін.) та Державне агентство України з управління національними проектами як центральний орган виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

Як зазначалося вище, багато проектів відхиляються від своїх планів. Серед основних відхилень можна виділити такі: не вкладання у часові межі, у встановлений бюджет, не виправдання первісного інвестиційного плану, відхилення від плану за рахунок одночасної реалізації великої кількості проектів. Причинами таких відхилень вважається низка факторів, серед яких найбільший вплив має погана комунікація між учасниками, недоліки планування графіків ресурсів, відсутність контролю якості тощо. Тобто відсутній саме професійний підхід до управління проектами, а тому компанії змушені звертатись до інструментів проектного менеджменту. До основних чинників, які впливають на застосування проектного менеджменту можна віднести підвищення складності робіт, обмеження в часі та зростання кількості проектів. Аби успішно застосовувати інструменти управління проектами компанія повинна мати підтримку вищого керівництва (створення належних умов та мотиваційного клімату) та висококваліфікованих кадрів, які мають необхідні знання та навички, які надаватимуть змогу ефективно використовувати сучасні методи та інструменти. Як вже було зазначено, найбільш вагомим є розвиток глобального проектного менеджменту.

На результати проектної діяльності безпосередньо впливають міжкультурна співпраця, глобальні техніки комунікації, структура глобальних проектів, улагодження конфліктів, лідерські якості тощо.

Якщо ж говорити про можливість практичного застосування проектного менеджменту в практиці українських підприємств, варто перш за все зазначити, що сьогодні підприємства мають змогу здобувати вигоди від глобальних проектів. Для цього варто приділити значну увагу саме факторам зовнішнього середовища, організації та налагодженню комунікацій, створенню проектних організаційних структур, здійсненню більш чіткого контролю за виконанням проектів тощо. Важливого значення має також наявність кваліфікованих кадрів,

тому підприємства повинні наймати саме фахівців з управління проектами, які мають необхідні знання для успішної реалізації проектів.

Проаналізувавши дану ситуацію можна сказати, що в більшості компаній система управління проектами є розвиненішою на глобальному рівні, а це в свою чергу призводить до зменшення результатів реалізації проектів у окремих країнах, де знаходяться філіали ТНК (включаючи Україну). Тому варто посилити увагу центральних органів управління ТНК до розвитку проектного менеджменту в локальних представництвах, розвитку інструментарію проектного управління та поширити його використання на низових організаційних щаблях. Тільки в результаті організаційного поєднання глобальних та локальних проектних офісів можна досягти гармонізації корпоративної системи управління проектами та високих результатів реалізації проектів.

Можна зробити висновок також про те, що для більш ефективної організації підприємства необхідно наймати спеціалістів з управління проектами (вибір топ-менеджера, створення проектною команди), особливо це стосується підприємств з будівництва, машинобудування, промислового виробництва тощо. Крім того, фірми можуть звертатись за послугами до консалтингових компаній. Загалом, для управління проектами необхідно використовувати широкий спектр інформаційних технологій та програмних продуктів, а також використовувати інтернет-технології.

Список використаних джерел

1. Батенко Л. П. Сучасний стан проектного управління в транснаціональних компаніях: глобальний і локальний ракурси / Л. П. Батенко, О. Ю. Діброва // Журнал «Стратегія Економічного Розвитку України». – 2013. – Випуск 32. – С. 83-89
2. Мельник Т. М. Стан та перспективи розвитку проектного менеджменту в Україні / Т. М. Мельник // Торгівля, Комерція, Підприємництво. – 2011. – Випуск 12. – С. 104-107.

УДК 330.322.12

ОСІДАЧ О. П.,

к.е.н, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМИ РИЗИКОВОГО ФІНАНСУВАННЯ НОВОСТВОРЕНИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Молоді високотехнологічні підприємства через непевність успіху на ринку або через високий ступінь інноваційності бізнес-моделі мають невеликий вибір джерел фінансування.

Переважно це т.зв. ризиковий, або як його ще називають – венчурний капітал. Вкладаючи з ризиком власний капітал у новостворений бізнес інвестори зазвичай стають відповідальними партнерами «потребуючих» підприємств на 3-7 років [1, с 4].

Надавачів ризикового капіталу умовно поділяють на формальних та неформальних. До формальних відносять фонди ризикового капіталу (венчурні фонди), до неформальних – т.зв. бізнес-ангелів. Вони відрізняються між собою організацією управління, походженням капіталу, інвестиційними пріоритетами та стратегіями.

Венчурні фонди – це товариства з пайовою участю, які залучають капітал зовнішніх інвесторів і вкладають його у динамічно зростаючі молоді підприємства. Поряд із вливанням фінансових ресурсів, такі фонди через активні підтримуючі заходи намагаються примножити успіх своїх інвестицій та вартість підприємства. Венчурні фонди можуть формуватись як незалежні або залежні від підприємств, а також як державні інституції. У залежності від учасників головними їхніми ресурсами виступають інвестиційний капітал, інформація про потенційні інвестиції та досвідчені менеджери, які можуть здійснювати та супроводжувати інвестиційні процеси.

На відміну від професійно керованих венчурних фондів, які виступають посередниками між інвесторами цих фондів та підприємствами, бізнес-ангелами переважно є заможні особи, які вносять частку свого приватного капіталу до статутного фонду молодого підприємства, діляться власним досвідом та особистими контактами впродовж тривалого періоду часу.

Емпіричні дослідження вказують, що якщо бізнес-ангели інвестують у інноваційні підприємства переважно на ранніх стадіях започаткування підприємства, то венчурні фонди надають перевагу тим молодим підприємствам, які уже продемонстрували певну ділову активність [2; 3].

У дослідженнях новостворених підприємств високотехнологічних галузей США, Канади, Швеції, Німеччини можна прочитати, що приблизно половина профінансованих за рахунок венчурних фондів фірм отримували фінансування також принаймні від одного бізнес-ангела [4, с. 101]. Це так зване ко-інвестування (кооперація в інвестуванні, спів-інвестування) з метою прискорення успішного результату. Оскільки це порівняно молода форма інвестування малих інноваційних підприємств, то постає чимало запитань: за яких умов виникає таке кооперування, який потенціал співпраці та яка користь від неї?

Аналіз публікацій щодо практики інноваційного ко-інвестування, а також щодо результатів емпіричних досліджень на цю тематику дозволяє зробити такі узагальнення:

- чим молодшим є підприємство, чим більш ранньою є стадія життєвого циклу фінансування, якщо сфера діяльності стосується високих технологій, а також якщо є потреба у значних інвестиціях, то існує висока ймовірність виникнення ко-інвестування [5, с. 1084];

- основними мотивами для ко-інвестування кількох венчурних фондів можуть бути: величина інвестиційної суми; можливість диверсифікації та зменшення ризиків інвесторів; репутаційні вигоди завдяки статусу партнерів; доступ до необхідного фінансового, людського та соціального капіталу (напр., залучення необхідних галузевих знань та інформації, досвід партнерів); вихід у нові регіони та галузі [6, с. 377];

- кооперування неформальних інвесторів відбувається переважно у рамках мережі зв'язків бізнес-ангелів з метою налагодження комунікації між ними та підприємствами, а також координування спільних дій; так, напр., 92% бізнес-ангелів у США, 81% у Швеції, 58% у Німеччині спільно інвестують з іншими бізнес-ангелами; при цьому відмінні цілі, ресурси та інвестиційні пріоритети можуть породжувати різноманітні форми кооперування між ними; основними мотивами кооперування бізнес-ангелів виступають комбінування фінансових та людських ресурсів, соціального капіталу [7, с. 230];

- можна виділити п'ять основних причин для спільного інвестування бізнес-ангелів та венчурних фондів: бажання новостворених підприємств взагалі звертатись до таких форм інвестування; високий потенціал зростання підприємства; позитивна динаміка розвитку підприємства на ранніх стадіях завдяки підтримці бізнес-ангела; посередницька роль бізнес-ангелів між підприємствами та венчурними фондами у питаннях обміну важливою інформацією, супроводу та контролю інвестицій; доповнення фінансових ресурсів [7];

- оскільки бізнес-ангели інвестують у інноваційні підприємства переважно на ранніх стадіях створення підприємства, то венчурний фонд може долучитись згодом до процесу інвестування у випадку високого потенціалу успіху, особливого інтересу до інвестиції або коли він побачить вигоду від додаткового внесення власних ресурсів; при цьому венчурний фонд може визнати провідну роль бізнес-ангела при кооперуванні;

- виникненню ко-інвестування сприяє географічна близькість партнерів, яка, не зважаючи на інтенсивне використання сучасних комунікаційних технологій, краще сприяє обміну інформацією та знаннями між ними; так за даними емпіричних досліджень при відстані між партнерами у радіусі 1 км імовірність ко-інвестування становить у середньому 40%, коли ця відстань складає до 10 км – лише 20%, а при 100 км – менше, ніж 10% [8, с.1571];

- основним позитивним ефектом від ко-інвестування в новостворені високотехнологічні підприємства називають примноження соціального капіталу – зв'язків

між усіма учасниками інвестиційного процесу, – що сприяє успішному залученню та використанню необхідних ресурсів; у свою чергу нагромадження соціального капіталу дає такі переваги: доступ до додаткової інформації, можливість впливу на процеси прийняття рішень, а також набуття репутації.

Список використаних джерел

1. Weitnauer, W. (2007): Handbuch Venture Capital, 3, München.
2. Schefczyk, M. (2004): Finanzieren mit Venture Capital Und Private Equity, 2, Stuttgart.
3. Brettel, M. / Breuer, W. / Böhner, I. (2007): „Das Syndizierungs-Netzwerk und der Deal Flow von Venture-Capital-Gesellschaften”, Working Paper, WIN – Lehrstuhl für Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler.
4. Fryges, H., et al. (2007): High-Tech-Gründungen Und Business Angels, ZEW, Mannheim.
5. Cumming, D. J. (2006): «The Determinants of Venture Capital Portfolio Size: Empirical Evidence» in: Journal of Business, Vol. 79, No. 3, S. 1083-1126.
6. Lockett, A. / Wright, M. (2001): „The Syndication of Venture Capital Investments” in: Omega-International Journal of Management Science, Vol. 29, No. 5, S. 375-390.
7. Mason, C. M. / Harrison, R. T. (2002a): „Is It Worth It? The Rates of Return from Informal Venture Capital Investments” in: Journal of Business Venturing, Vol. 17, No. 3, S. 211-236.
8. Sorenson, O. / Stuart, T. E. (2001): „Syndication Networks and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments” in: American Journal of Sociology, Vol. 106, S. 1546-1588.

УДК 338.24.01

ПАЛАГУТА С. С.,

аспірант,

Полтавський університет економіки і торгівлі

**ВНУТРІШНІ ПІДСИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ**

Внутрішні підсистеми і елементи інформаційних систем управління підприємств і організацій, охоплюють кілька ієрархічних рівнів. Їх принциповою відмінністю від зовнішнього інформаційно-комунікаційного забезпечення управління є те, що вони не лише використовуються співробітниками для підвищення ефективності управлінської та іншої діяльності, але також можуть видозмінюватися [1].

Методологія стратегічного управління розвитку підприємства з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, і розвитку інформаційних системи управління переслідують одночасно дві мети. З одного боку, потрібно підвищення ефективності інформаційних системи управління як самостійної підсистеми. З іншого боку, будучи інфраструктурним елементом, інформаційна система управління повинна створювати передумови для повноцінного і оперативного виконання інших функцій управління [5].

На рис. 1, представлено системне бачення інформаційних систем підприємства та їх вкладу в підвищення ефективності менеджмент-процесів.

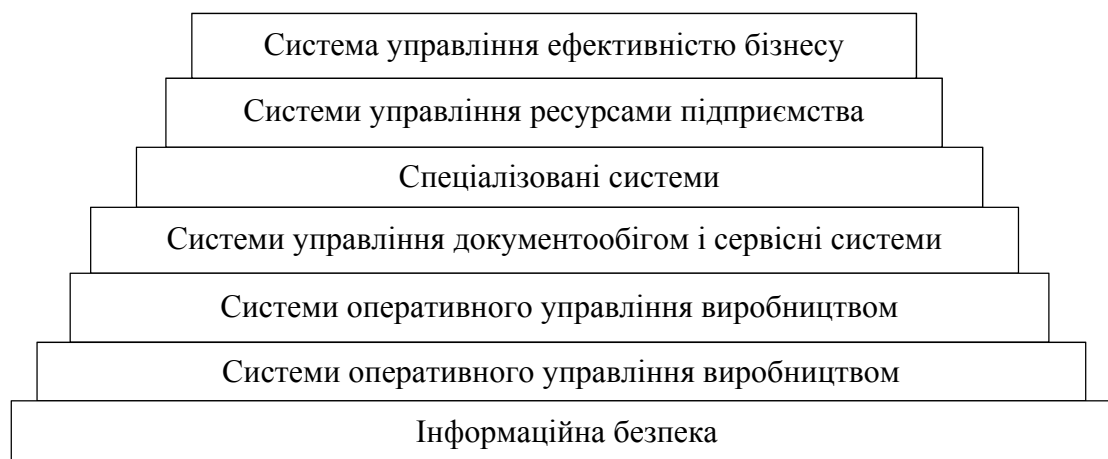


Рис. 1. Внесок інформаційних систем управління в підвищення ефективності менеджмент-процесів (складено автором)

Використання подібного підходу дозволяє розвивати інформаційно-комунікаційне забезпечення управління з урахуванням стратегічних пріоритетів організації. Ключовим питанням тут є розвиток інформаційної системи управління підприємств і організацій [3].

Для вибору наряду подібної роботи рекомендується наступна послідовність етапів:

1. Виділення, на основі стратегічного аналізу, основних областей і напрямів, пріоритетів діяльності.
2. Технологічний аудит наявних інформаційно-комунікаційних систем підприємства, оцінка їх функціональних і операційних можливостей.
3. Фіксація поточної інформаційно-комунікаційної архітектури підприємства.
4. Постановка завдань по розвитку інформаційно-комунікаційного забезпечення управління, розробка та узгодження технічних завдань, пошук готових рішень [4].

Надалі розвиток інформаційної системи управління рекомендується здійснювати в рамках проектного підходу до управління. Його перевагою є чітке закріплення термінів і відповідальності за виконання робіт, можливість використання методів бюджетування

орієнтованих на результат, що дозволяє реалізовувати складні проекти з більш низькими витратами, ніж це було б можливо при використанні інших підходів до управління [2].

Список використаних джерел

1. Бандурка О. Адміністративний процес: посібник / О. Бандурка, М. Тищенко. – К.: ІЗМН, 2011. – 336 с.
2. Коваль В. В. Особливості проектування системи управління бізнес-процесами надання нових послуг інфокомунікацій / В. В. Коваль, О. С. Редькін // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 34. – С. 148-153.
3. Олвейн В. В. Структура и реализация современной технологии MPLS: практ. пособие / В. В. Олвейн. – К.: Вильямс, 2014. – 480 с.
4. Сірік І. П. Обґрунтування основних підходів управління економічною системою в умовах кризи / І. П. Сірік // Механізм регулювання економіки. – 2012. – №1. – С. 208-216.
5. Святненко В. Ю. Інформаційне забезпечення управлінських рішень / В. Ю. Святненко // НТІ. – 2015. – № 1 (23). – С. 12-13.

УДК 336.71

ПІЛЬГУЙ С. С.,

аспірант,

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»

БАНКІВСЬКІ КРИЗИ: ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ КРИТЕРІЇВ КЛАСИФІКАЦІЇ

Протягом останніх десятиліть банківські кризи стали невід'ємною частиною фінансових систем різних країн світу. Проблема вибору вірних критеріїв класифікації банківських криз набуває актуальності, адже є вкрай важливим для подальшого підбору та використання ефективних методів та інструментів антикризового управління.

Проблеми класифікації полягають, перш за все в тому, що класифікацію криз банківської системи потрібно розуміти як систематизацію багатьох банківських криз на основі таких ознак (критеріїв), що дають змогу поєднати їх у більш загальні поняття.

Визначаючи такі критерії слід звернути увагу на такі обставини:

– банківські кризи мають не лише різну природу, форми прояву, але й кількісні параметри, а вичерпний перелік ознак банківських криз навряд чи можна сформулювати, оскільки він відображає разом зі спільними і специфічними особливостями країн [1, с. 229];

– складність визначення критеріїв саме банківської кризи, оскільки дуже часто банківська криза розвивається паралельно або внаслідок фінансово-економічних чи валютних криз, або ж навпаки, стає поштовхом для їх розвитку;

– темпи поширення, терміни та наслідки банківської кризи залежать від рівня розвитку і стійкості фінансово-економічної системи країни, а також ментальності соціально-демографічної складової;

– глибинність та швидкість виходу з кризи багато в чому залежить від рівня «кредиту довіри» та лояльності банківських клієнтів в контексті інформаційної асиметрії в сфері не тільки банківської системи, а й на всьому фінансовому ринку країни.

З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне розглядати такі критерії класифікації криз банківської системи:

– природа виникнення (природна, штучна, випадкова, закономірна) [2, с. 41];

– форма прояву: прихована (латентна) – виникнення неплатоспроможності значної кількості банків, що продовжують працювати, відкрита – банкрутства банків, яким передують банківська паніка та масові зняття вкладів;

– глибина впливу: локальна, системна [3, с. 21];

– рівень прояву (макрорівень – криза окремого банку, мезорівень – криза групи банків, макрорівень – системна банківська криза та мегарівень – криза міжнародної групи банків у глобальному масштабі, яка, здебільшого, перетворюється на світову фінансову кризу) [4, с. 76];

– за структурою складності: проста – лише банківська криза, складна (подвійна, потрійна) – поєднання з валютною та / або борговою кризами;

– за можливістю передбачення: передбачувана, непередбачувана;

– за характером наслідків: прогресивна – оздоровлення, оновлення системи та деструктивна – загострення, послаблення, різке падіння, руйнування банківської системи країни;

– за ознакою кризового процесу: криза перегріву кон'юнктури «суспільства споживання»; боргові фінансові або інфляційні банківські кризи; банківські кризи юридичних норм; банківські кризи перехідних економічних систем або «кризи політичних передумов»; [5, с. 380], в контексті сучасних тенденцій, доречним є виділення такої класифікаційної ознаки як «криза недовіри».

Також, заслуговує на увагу і виділення науковцями [2, с. 41] класифікацію криз відповідно до спеціальних функцій управління банком: маркетингу, стратегічного

менеджменту, персоналу, інформаційного забезпечення, інновацій, операційної діяльності (інвестиційної, кредитної, валютної та депозитної діяльності).

Погоджуємося з думкою вченого [5, с. 381], що банківські кризи останніх десятиліть своєрідні і відрізняються від попередніх. Нині саме нефінансові чинники стають джерелом розвитку криз, тому напрацьований інструментарій антикризового управління потребує ретельного дослідження та вдосконалення, а отже – стане основою для подальших наукових розробок.

Список використаних джерел

1. Петик Л. О. Кризи банківської системи: характеристики та критерії класифікації / Л. О. Петик, С. В. Федорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.2. – С. 225-230.
2. Смовженко Т. С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку: монографія / [Т. С. Смовженко, О. М. Тридід, В. Я. Вовк]. – К. : УБС НБУ, 2008. – 473 с.
3. Кузнецова А. Я. Антикризове управління в банківському секторі економіки України: стан, проблеми і перспективи : монографія / А. Я. Кузнецова, В. О. Джулай. – К.: УБС НБУ, 2012. – 202 с.
4. Диба М. І. Генеза банківських криз: монографія / [М. І. Диба, А. М. Мороз, Т. П. Остапишин та ін.]; за заг. ред М. І. Диби, д.е.н., проф. А. М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2014. – 578 с.
5. Барановський О. І. Філософія безпеки: монографія / О. І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – Т. 2: Безпека фінансових інститутів. – 716 с.

УДК 338.432:332

ПУГАЧЕВСЬКА К. Й.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ГРОМАДСЬКОСТІ ДО ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРІОРИТЕТІВ

Потенціал активності громадян щодо вирішення питань місцевого, регіонального розвитку в Україні задіяний недостатньою мірою. Активізація цього процесу тісно пов'язана з прийняттям нової «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», що підвищить ефективність управління суспільним розвитком та забезпечить інституційну основу розвитку громадської ініціативи/активності. У сучасних умовах регіональна політика розвитку територій має базуватися на внутрішньому потенціалі

і тенденціях територіального розвитку, формуванні місцевих конкурентних переваг, реалізації соціального капіталу та інтелектуальних можливостей території, що зумовлює нові підходи до вирішення місцевих соціальних і економічних питань.

Пріоритети регіонального розвитку у своїй сукупності повинні відображати інтереси окремого регіону, а у перспективі забезпечувати досягнення стратегічних цілей: зростання конкурентоспроможності регіонів та забезпечення збалансованого регіонального розвитку; досягнення територіальної соціально-економічної інтеграції; підвищення ефективності державного управління у сфері регіонального розвитку. Визначення та реалізація регіональних пріоритетів розвитку неможлива без активності громадян на місцевому, регіональному рівні щодо розвитку регіону, розбудови громадянського суспільства [1].

Чисельність громадських організацій та їх місцевих осередків на регіональному рівні збільшилась із 54862 (за підсумками 2008 р.) до 71767 (за підсумками 2012 р.) [2]. Водночас, участь громадян у визначенні пріоритетів регіонального розвитку ускладнюється слабкістю традицій самоорганізації для самостійного вирішення питань місцевого значення та прогалинами у відповідному нормативно-правовому полі. За висновками експертів, серед країн Східного Партнерства нині Україна знаходиться у групі держав, на території яких спостерігається недостатня комунікація між інститутом громадянського суспільства та владою, відсутність політичної волі, а також низька якість розробленого у рамках національного плану законодавства [3].

Існує два механізми залучення населення до процесу формування пріоритетів регіонального розвитку: персональна участь (громадські обговорення та слухання, реєстрація та відвідування офіційних інтернет-ресурсів, участь в опитуваннях, надання оцінок, дзвінки на «гарячі лінії» тощо) та опосередковане представництво інтересів громадян через діяльність різноманітних об'єднань громадян.

Найпоширенішою формою залучення громадськості до процесу вироблення політики є проведення громадських слухань, як форми безпосередньої участі членів територіальної громади у здійсненні місцевого самоврядування. Їх метою є надання членам територіальної громади інформації про роботу органів та посадових осіб місцевого самоврядування, створення можливості для обговорення найважливіших питань місцевого значення та регіонального розвитку. Незважаючи на значну популярність у суспільстві, ефективності громадських слухань перешкоджають невиправдано складні процедури їх організації, порушення термінів проведення та інші системні організаційні та інституційні перешкоди.

Важливим механізмом забезпечення відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування є проведення консультацій з громадськістю. Консультації проводяться з метою залучення громадян до участі в управлінні державними

справами і мають сприяти налагодженню системного діалогу органів виконавчої влади з громадськістю, підвищенню якості підготовки рішень з важливих питань, які стосуються суспільного та соціально-економічного розвитку тощо.

Розвиток всесвітньої мережі Інтернет надає можливість громадянам висловлювати власну позицію стосовно наявних проблем та перспектив розвитку населених пунктів і територій та доводити її до відповідних органів державної влади без організації відповідних зустрічей. Одним із перспективних технічних способів подібного залучення громадськості до формування пріоритетів розвитку окремих регіонів варто вважати діяльність відповідних тематичних сайтів, розроблених органами державної влади [1].

Розгляд місцевого самоврядування як інституційної структури, що має найтісніший зв'язок з громадянином, вимагає реалізації низки завдань, зокрема: максимального залучення жителів територіальних громад до прийняття управлінських рішень; забезпечення відкритості та підзвітності органів місцевого самоврядування; розроблення механізмів контролю за якістю надання населенню адміністративних, соціальних та інших законодавчо визначених послуг тощо.

Список використаних джерел

1. Механізми формування регіональних пріоритетів розвитку. – К.: НІСД, 2013. – 88 с.
2. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні: аналіт. доп. / А. В. Єрмолаєв, Д. М. Горелов, О.А. Корнієвський [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 48 с.
3. Відкрите врядування у країнах Східного Партнерства. Чи відбулися реальні зміни?[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/news/256891.html>.

УДК 339.138

РЕГА М. Г.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
ШПЕНИК Д. А.
студентка,
Мукачівський державний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ДІЄВИЙ МЕХАНІЗМ В КРИЗОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИТУАЦІЇ

На сучасному етапі в становленні економіки України потрібні дієві механізми, які ефективно змогли б виправдати себе на практиці та призвести до розвитку країни, стабілізації фінансового стану та подальшого виходу з кризового становища. Найбільш

гостро Україна потребує залучення інвестицій на розвиток сфер суспільного виробництва, адже від них залежить, які товари будуть виготовляти чи послуги надавати. Як результат, залучення інвестицій сприятиме збільшенню темпів виробництва, створенню нових робочих місць, отже дозволить зменшити кількість безробітних. Головне завдання, що виникає перед інвестиційною діяльністю – це досягнення соціального ефекту. Щоб бізнес успішно функціонував необхідно своєчасно реагувати на зміни в ринковому середовищі, використовувати важливі маркетингові інструменти та засоби, щоб здійснити дослідження ринку та вивчити запити споживачів. В сучасному економічному житті все частіше спостерігаємо поняття інвестиційного маркетингу, який покликаний детально вивчити ринкові процеси, оскільки поєднує маркетингові засади та фінансові важелі, що разом якнайкраще допоможуть досягти позитивного ефекту.

Інвестиційний маркетинг розглядали у своїх працях багато науковців, вчених, практиків. Маркетинг інвестиційних проектів вивчали І. І. Мазур, В. Д. Шапіро. Такі автори як А. А. Браверман, В. В. Томілов, О. В. Пісоцька розглядають інвестиційний маркетинг як інструмент формування ринкового середовища, як комплексну програмну діяльність, спрямовану на формування виробничо-економічних рішень у сфері інвестицій. В. А. Зімін, В. Ф. Баумгернер використовують у своїх роботах поняття «інвестиційний маркетинг», який полягає у виборі інвестиційного проекту та узгодженні інтересів з інвесторами [1].

Актуальність даної теми полягає в тому, щоб розкрити сутність інвестиційного маркетингу не лише як детермінанта конкурентоспроможності підприємств на ринку інвестицій, але довести важливість та ефективність його як інструменту під час нестабільної фінансової ситуації в країні. Специфіка даного виду маркетингу полягає в тому, щоб дослідити умови залучення інвестиційних коштів, можливості створення і роботи нових підприємств у перспективних галузях економіки [2]. Важливо також оцінити дієвість та здатність на практиці впливати позитивно під час кризового економічного становища, оскільки покращення інвестиційного клімату за допомогою власних внутрішніх резервів чи іноземного капіталу є важливою складовою розвитку країни, окремої галузі, підприємства. Це пояснюється тим, що інвестиції сприяють створенню й модернізації основних фондів (покращується процес обслуговування споживачів, підвищується якість наданих послуг), забезпечується поява нових технологій і осучаснення старих за рахунок НТП, яке надає можливість розвитку малого бізнесу [3]. Складова інвестиційного маркетингу включає традиційні інструменти маркетингу, тобто цінову, товарну, збутову та комунікаційну політику, які покликані вивчати запити, а саме: досліджувати попит споживачів; здійснювати сегментацію їх на певні групи; вибрати оптимальну цінову стратегію; формувати асортимент, що сприятиме конкурентоспроможності на ринку; стимулювати збут.

Окрім, традиційних маркетингових інструментів інвестиційний маркетинг має забезпечити взаємозв'язок підприємств, кредитних установ, страхових організацій, позабюджетних фондів та звести їх на єдиному інвестиційному ринку. Під час кризового становища в країні інвестор має деякі сумніви: чи буде діяльність підприємства приносити прибуток. Тому саме інвестиційний маркетинг може допомогти вирішити цю проблему, бо включає всебічний аналіз діяльності організації. За допомогою маркетингових досліджень можна отримати повну картину діяльності підприємства, мета виконання дослідження зводиться до того, щоб зменшити невизначеність та бути готовим до комплексу ризиків (економічних, фінансових, соціально-демографічних, криміногенних, екологічних, адміністративно-законодавчих, політичних). Особливо це є важливим для іноземного інвестора, який може бути неповністю обізнаним зі специфікою бізнесу в іншій країні. Важливим показником ефективного здійснення діяльності інвестиційного маркетингу виступає індекс задоволеності інвесторів, що характеризується безліччю «інвестиційних» критеріїв. Він являє собою комплексні якісні та кількісні оцінки задоволеності приватних і корпоративних інвесторів, який ґрунтується на регулярному стратегічному і порівняльному аналізі даних по інвестиційному сектору економіки шляхом регулярного збору даних по країні, здійснюваного незалежними організаціями [4].

Отже, враховуючи вище сказане можна зробити висновок, що інвестиційний маркетинг є дієвою складовою ринкової економіки, тому що він покликаний стабілізувати економічний механізм інвестицій, направити їх в правильне русло, слугує поштовхом для активізації залучення інвестицій, оскільки враховує комплексне дослідження діяльності підприємства з застосуванням маркетингового інструментарію. Як результат сприяє зміцненню економічної стабільності організації, галузей та економіки країни в цілому.

Інвестиційний маркетинг є відносно новим напрямком, проте його мета полягає: в тому, щоб озброїти фахівців в області інвестицій, потенційних інвесторів, керівників фірм передовими науковими, інноваційними та ринково-практичними знаннями в області інвестицій, всіляко сприяти активізації інвестиційного процесу, підйому потенціалу країни і виведенні її на передові позиції глобального інвестиційного ринку, зміцнивши перспективні галузі економіки.

Список використаних джерел

1. Інвестиційний маркетинг як детермінант конкурентоспроможності підприємств на ринку інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/File/45704/41926>.

2. Вступ до маркетингу: конспект лекцій / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, та ін.; за ред. Шевченко Л.С. – Х.: Нац. юрид. акад. наук України, 2008. – 71 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
4. Інвестиційний маркетинг як інструмент управління ризиками в сфері ЗЕД підприємств в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rus-nauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74487.doc.htm.

УДК 658.5

РЕСЛЕР М. В.,
д.е.н., професор, завідувач кафедру обліку і оподаткування та маркетингу,
ПОЖАРСЬКА М.,
студентка,
Мукачівський державний університет

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Більшість дослідників розглядає управлінські інновації як спосіб покращення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації. Вони займають важливе місце в інноваційній діяльності підприємств. Хоча прийнято вважати, що основою розвитку будь-якого підприємства є застосування продуктивних інновацій, але за значущістю слід вважати головними управлінські інновації. Саме вони забезпечують підприємству отримання довготривалих конкурентних переваг, які не можуть бути скопійованими конкурентами, вирішення стратегічних завдань тощо.

Роль управлінських інновацій полягає у підвищенні ефективності виробництва з точки зору трьох різних аспектів: умов реалізації технічних (технологічних) нововведень; впливу на темп матеріалізації технічного прогресу; впливу на темп розповсюдження нововведень. Управлінські інновації розкривають нові форми й методи планування, організування, регламентування праці та виробництва, а також у сферах ціноутворення, мотивації й оцінки результатів діяльності. Підставою для впровадження управлінських інновацій є зміна завдань, які розв'язує підприємство, що викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі [1, с. 629]. Але, на відміну від інновацій інших типів, управлінські інновації здійснюють опосередкований вплив на ефективність діяльності підприємств.

У 2006 р. дослідники Лондонської школи бізнесу Дж. Біркіншоу та М. Мол [2] визначили генезис найважливіших управлінських новацій ХХ століття. В основі вибору управлінських інновацій лежали такі критерії: абсолютна новизна; відповідність сучасним

умовам ведення бізнесу; використання інновацій сучасними підприємствами; отримання конкурентної переваги (переваг) першими підприємствами, що її використовували.

На основі цих критеріїв було сформовано 12 найбільш значних управлінських інновацій ХХ століття, до яких віднесено:

1. Наукові методи управління.
2. Системи обліку собівартості та відхилень.
3. Комерційні дослідницькі лабораторії.
4. Аналіз рентабельності та бюджетування капіталовкладень.
5. Бренд-менеджмент.
6. Проектний менеджмент.
7. Дивізіональна структура управління.
8. Підготовка керівників.
9. Галузеві консорціуми.
10. Децентралізація (самоорганізація) управління.
11. Стратегічний аналіз.
12. Рішення проблем за ініціативою співробітників.

На сьогодні широко застосовуються такі інноваційні управлінські концепції:

1. Модель безперервного процесу вдосконалення (KAIZEN), яка включає такі компоненти, як обґрунтування методів та інструментів переорієнтації управлінської діяльності, орієнтацію на бездефектне управління й детальне узгодження всього процесу управління.

2. Концепція радикального вдосконалення процесів (КАЙРІО) – об'єднує такі підходи, як бенчмаркінг (дієвий інструмент для визначення становища компанії порівняно з іншими), реінжиніринг, цілеспрямовані радикальні інноваційні проекти та системні інноваційні процеси.

3. Концепція загального менеджменту якості (TQM) – спрямована на реалізацію інноваційних змін у системі управління, в основу якої покладене підвищення результативності й ефективності управлінських процесів [3].

Розроблено і більш нові та доволі перспективні нововведення – управління знаннями, створення програм з відкритим кодом, внутрішні ринки тощо. Для спрощення розуміння сутності управлінських інновацій і визначення сфер їх реалізації на підприємстві, виходячи зі значної кількості їх різновидів та з урахуванням системного підходу, управлінські інновації необхідно розподілити за сферою здійснення:

- в суб'єкті управління – на рівні менеджменту підприємства;

– в об'єкті управління – на рівні виробничих підрозділів підприємства.

Виходячи з того, що сучасні умови діяльності підприємств характеризуються невизначеністю та високою швидкістю змін у зовнішньому оточенні, то за цих умов посилюється інтерес до розробки адаптивних систем управління. Ці системи ґрунтуються на теорії хаосу й самоорганізації. Управління підприємством як системою має базуватися на її здатності до самоорганізації, під якою розуміється здатність системи підтримувати просторову, часову та функціональну структури без специфічного впливу.

Таким чином, управлінські інновації займають важливе місце у подальшому розвитку підприємств в умовах сьогодення. Виходячи з того, що в системі підприємства вищерозглянуті основні управлінські інновації використовуються локально, подальші дослідження можуть бути спрямовані на відбір найбільш ефективних видів інновацій на основі світового досвіду.

Список використаних джерел

1. Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008.– №628. – С. 628-633.
2. Birkinshaw, J., Mol, M. (2006). How Management Innovation Happens. MIT Sloan Management Review, July 1 // sloanreview.mit.edu.
3. Менеджмент качества: разрушая стереотипы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.management.com.ua.

УДК 338.4

СТОЙКА В. О.,

к.е.н., доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук,

СТОЙКА С. О.,

к.е.н., викладач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,

БАЛАНОВА Т. В.,

викладач кафедри іноземних мов,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ВПЛИВ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Необхідність використання альтернативних джерел енергії та автономних джерел живлення виникає при аваріях на електричних мережах і граничному зносі обладнання електростанцій. Саме завдяки такого роду джерел з'явилася можливість не залишитися без

електропостачання в районах де відбулися стихійні лиха або катастрофи. Автономне джерело електропостачання виконує роль резервного джерела струму при використанні відновлюваної енергії сонця, вітру тощо.

Матвійчук Л. Ю. та Герасимчук Б. П. зазначають, що проблеми ефективності використання традиційних джерел енергії в Україні у сучасних умовах господарювання є надзвичайно актуальними. Особливо це стосується низького рівня розвитку технологій, обмеженості ресурсів, використання основних фондів генерації електроенергії і тепла, що разом з низькою ефективністю використання палива призводить до значних обсягів викидів шкідливих речовин [3, с. 12, 13].

Нараєвський С. В. у своєму дослідженні подає розподіл джерел енергії на традиційні та нетрадиційні, відповідно до рівня освоєння та розповсюдження енергетичних технологій їх використання, та на відновлювальні й невідновлювальні – за природою і періодичністю їх утворення. Невідновлювальним для утворення потрібен значний відрізок часу (тисячі, мільйони років), а відновлювальні в тій чи іншій періодичності існують у природі постійно [4, с. 259].

Белопольський М. Г. наголошує на тому, що частина країн світу уже досить довгий час працюють над дослідженням, удосконаленням та використанням альтернативних (нетрадиційних) джерел енергії. Україна має в своєму розпорядженні значні потенційні можливості використання альтернативних енергетичних ресурсів, які, на думку вченого, зможуть найближчим часом істотно зменшити використання нафти, газу, вугілля [1, с. 13-14].

Гирник Л. В. на основі дослідження умов формування енергетичної незалежності країни робить наступні висновки:

- зростаючий попит на енергоносії змушує країни шукати шляхи задоволення енергетичних потреб не тільки за рахунок вичерпних енергоресурсів, але й нетрадиційних джерел;
- виробництво енергії з альтернативних та відтворювальних ресурсів дає можливість країнам світу підвищити енергоефективність та забезпечити енергетичну незалежність;
- в Україні проблема забезпеченості основних споживачів енергоресурсами є особливо актуальною, в сучасних політичних та економічних умовах, що склалися, країна змушена скорочувати споживання енергії і шукати нові шляхи виробництва енергетичних ресурсів;
- проведення реформ в енергетичній сфері України дасть змогу підвищити

енергоефективність країни, забезпечити розвиток альтернативної енергетики та сприятиме зростанню її енергетичної незалежності від зовнішніх постачальників енергоресурсів [2, с. 49-50].

Неміш П. Д. визначає частину видів палива, яку розглядає як альтернативу нафті і природному газу. До таких видів автор відносить біогаз, біодизельне паливо, біоетанол. Дослідник зазначає, що основний внесок у паливний баланс країни може забезпечити використання надлишку біомаси (соломи та стебел, біогазу, деревної біомаси, палива з твердих побутових відходів тощо). Він наголошує на тому, що вагомою перевагою біомаси як енергетичного ресурсу є те, що її ресурси поновлюються щороку і практично постійно [5, с. 143, 144].

Павлик А. В., досліджуючи стан розвитку альтернативних джерел енергії та актуальність їх використання в Україні, наголошує на необхідності зменшення залежності від невідновлюваних джерел енергії, негативного впливу на навколишнє середовище та використанні наявного потенціалу для впровадження відновлювальних джерел енергії [6, с. 14].

Необхідно зазначити, що частина пропозицій теоретиків і практиків у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності враховані у Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» [7]. Законом запроваджуються механізми стимулювання виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії.

Прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії», на нашу думку, є одним із основних кроків, що дає можливість розширити можливостей використання альтернативних джерел енергії підприємствами та домогосподарствами.

У сучасних умовах функціонування, частина суб'єктів національного господарства, особливо це стосується соціальної сфери, не завжди можуть впоратися з фінансовими витратами на придбання енергоресурсів. Виробництво електроенергії в Україні забезпечується у більшій мірі за рахунок діяльності атомних та теплоелектростанцій. У розвинутих країнах світу постійно працюють над розробкою ефективних технологій використання та розвитку нетрадиційних джерел енергії, намагаючись довести їх частку у виробництві енергії до 30-50%.

Саме тому, необхідно проводити дослідження, що будуть спрямовані на підвищення частки альтернативних джерел енергії у виробництві енергії. Це може позитивно вплинути на структуру фінансів суб'єктів господарювання та підвищення рівня їх

конкурентоспроможності на вітчизняному і світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Белопольський М. Г. Аналіз та вирішення проблем ефективності використання альтернативних джерел енергії / М. Г. Белопольський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 13-18.
2. Гирник Л. В. Альтернативні джерела енергії як умова формування енергетичної незалежності країни / Л. В. Гирник // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 43-50.
3. Матвійчук Л. Ю. Економічна доцільність використання альтернативних джерел енергії / Л. Ю. Матвійчук, Б. П. Герасимчук // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 12-16.
4. Нараєвський С. В. Класифікація традиційних та альтернативних джерел і технологій отримання енергії / С. В. Нараєвський // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 255-269.
5. Неміш П. Д. Ефективність використання альтернативних джерел енергії / П. Д. Неміш // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 140-147.
6. Павлик А. В. Стан розвитку альтернативних джерел енергії та актуальність їх використання в Україні / А. В. Павлик // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. – 2014. – № 4. – С. 14-20.
7. Президент України підписав закон щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії [Електронний ресурс] // Біоенергетика. – 2015. – № 2. – С. 17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Bioen_2015_2_7.

УДК 658.81:622.83

ТРУШКІНА Н. В.,

науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу,
Інститут економіки промисловості НАН України

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Підприємства вітчизняної вугільної промисловості функціонують у складних гірничо-геологічних умовах, які спричиняють високий рівень собівартості видобування та збагачення вугілля, що призведе до низького рівня рентабельності вугільних шахт.

Обстеження ряду вугледобувних підприємств свідчить про недостатньо ефективну організацію їх збутової діяльності внаслідок недосконалої системи контрактних взаємовідносин зі споживачами без урахування особливостей обслуговування їх різних категорій. При цьому діяльність вугледобувних підприємств залежить від впливу таких фінансово-економічних умов, як заборгованість за реалізовану вугільну продукцію, зміна контрактних взаємовідносин між споживачами, обмеження фінансових ресурсів, нестабільність попиту на вугілля (профіцит або дефіцит).

Аналіз статистичних даних показує, що загальний обсяг споживання вугілля в Україні скоротився за 2007-2015 рр. на 36,2%, а видобутку вугілля – на 49,2%. При цьому спостерігається зростання співвідношення обсягу споживання та видобутку вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 1,21, то у 2015 р. – 1,52 рази. Це свідчить про збільшення рівня незадоволення попиту та потреб споживачів вугільної продукції (як правило, коксівного та антрацитового вугілля). За даними Державної служби статистики України, частка вугілля у структурі споживання енергетичних матеріалів зросла за 2007-2015 рр. на 5,7%, або з 25,2 до 30,9%.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяг видобутку державних вугледобувних підприємств скоротився за 2007-2015 рр. на 84,1%, готової вугільної продукції – 82,5%, товарної – на 82,6%, реалізованої вугільної продукції – на 84,3%. Спостерігається тенденція профіциту вугільної продукції (як правило, вугілля газової марки). Загальний обсяг залишків вугілля в Україні зріс за 2007-2015 рр. на 114,1%, а на складах державних вугледобувних підприємств – на 68,1%.

Характерним є зниження обсягу експорту вугілля і, відповідно, зростання його імпорту (як правило, коксівного та антрацитового). За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту вугілля скоротився за 2007-2015 рр. на 83,8%, а обсяг імпорту вугілля збільшився на 10,6%. При цьому спостерігається тенденція перевищення обсягу імпорту над експортом вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 3,57, то у 2015 р. – 24,33 рази.

У 2007-2015 рр. спостерігалось зростання збитковості вуглевидобутку в державному секторі галузі. У 2007 р. цей показник складав 33,1%, у 2011 р. – 36,4, а в 2015 р. – 39,8%. У 2015 р. собівартість 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств перевищувала ціну в 1,7 рази (у 2007 р. – в 1,5 рази, в 2011 р. – в 1,6 рази).

Повна собівартість у вугільній промисловості України зросла у порівняних цінах за 2007-2015 рр. на 70,3%, середній темп зростання за цей період становив 106,9%. Витрати на організацію збутової діяльності у порівняних цінах зменшилися на 19,1%, середній темп

скорочення складав 97,4%. Частка витрат на збутову діяльність у повній собівартості товарної вугільної продукції скоротилася за 2007-2015 рр. з 0,96 до 0,46% (табл. 1).

Таблиця 1

Показники збутової діяльності вугледобувних підприємств України

Показники	Роки		2015 р. до 2007 р., %
	2007	2015	
Загальний обсяг споживання вугілля в Україні, млн т	71,0	45,3	63,8
Загальний обсяг видобутку вугілля в Україні, млн т	58,9	29,9	50,8
Обсяг видобутку вугілля державних вугледобувних підприємств, млн т	42,2	6,7	15,9
Обсяг готової вугільної продукції, млн т	28,6	5,0	17,5
Обсяг товарної вугільної продукції, млн т	28,2	4,9	17,4
Обсяг реалізованої вугільної продукції, млн т	28,1	4,4	15,7
Загальний обсяг залишку вугілля на складах по Україні, тис. т	1288,3	2757,9	2,14*
Обсяг залишку вугілля на складах державних вугледобувних підприємств, тис. т	1188,8	1997,8	168,1
Обсяг експорту вугілля, млн т	3,7	0,6	16,2
Обсяг імпорту вугілля, млн т	13,2	14,6	110,6
Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	337,16	1963,0	5,82*
Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	245,77	1181,27	4,81*
Повна собівартість, млн грн	12919,0	30234,2	2,34*
Витрати на організацію збутової діяльності, млн грн	212,8	138,5	65,1

Примітка: * у разях.

Джерело: [1, с. 98; 2, с. 258; 3; 4].

Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств збільшилися на 36,5%, або з 6,55 до 8,94 грн, середній темп зростання становив 104,0%. У структурі витрат на збутову діяльність на прикладі ДП «Селидіввугілля» частка оплати послуг вантажно-транспортного управління становила в 2015 р. 73,8% (на 20,6% більше порівняно з 2010 р.), оплати послуг залізничної дороги – 6,4% (на 6,1% менше порівняно з 2010 р.), інших витрат – 19,8% (на 14,5% менше порівняно з 2010 р.).

У результаті проведених досліджень виявлено, що вугільна продукція відвантажується різними категоріям споживачів: великооптовим (постійна група – металургійні, коксохімічні заводи, теплоелектростанції, щомісячний обсяг поставки вугілля яким становить від 10 тис. тонн); середньооптовим (посередницькі організації, яким вугілля відвантажується один чи декілька разів на рік; щомісячний обсяг поставки становить до 10 тис. тонн) і дрібнооптовим (населення – обсяг поставки вугілля до 10 тонн).

Спостерігається тенденція нерівномірності обсягів відвантаження вугілля велико- та середньооптовим споживачам. Наприклад, на одному з обстежених вугледобувних підприємств України загальний обсяг відвантаження вугільної продукції споживачам знизився за 2007-2015 рр. на 66% у результаті скорочення обсягів відвантаження вугілля великооптовим споживачам на 65%, середньооптовим – на 74%, дрібнооптовим споживачам

– на 20,7% (табл. 2). При цьому частка відвантаження вугілля великооптовим споживачам збільшилась за цей період на 2,7% – з 86,6 до 89,3%, середньооптовим споживачам скоротилась на 3,1% – з 13,1 до 10%. Частка відвантаження вугілля дрібнооптовим споживачам змінювалася несуттєво і складала в 2015 р. 0,7% (у 2007 р. – 0,3%, у 2011 р. – 0,8%).

Таблиця 2

Показники обслуговування споживачів вугільної продукції

Показники	Роки		2015 р. до 2007 р., %
	2007	2015	
Загальний обсяг відвантаження вугільної продукції споживачам, тис. т	1954,1	663,6	34,0
Обсяг відвантаження вугілля великооптовим споживачам, тис. т	1693,1	592,6	35,0
Обсяг відвантаження вугілля середньооптовим споживачам, тис. т	255,2	66,4	26,0
Обсяг відвантаження вугілля дрібнооптовим споживачам, тис. т	5,8	4,6	79,3

Джерело: складено автором за інформаційними матеріалами вугледобувного підприємства.

Обстеження показали, що в 2015 р. частка поставок на ринку вітчизняних вугледобувних підприємств у структурі відвантаження вугільної продукції великооптовим споживачам становила 86-90%, середньооптові – 3-10%, а дрібнооптовим – 1-3%.

Отже, аналіз статистичних даних свідчить про тенденції та закономірності недостатньо ефективного управління збутовою діяльністю вітчизняних вугледобувних підприємств. Тому доцільним є розробка комплексу заходів, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності організації процесів збутової діяльності підприємств вугільної галузі в Україні.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с.
3. Енергетичний баланс України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Енергетичний баланс України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 331.101.3

ФЕДОТОВА Т. А.,

к.е.н., доцент,

МАКАРОВА А. О.,

студентка,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

На сучасному етапі розвитку нашої країни, кожне підприємство чи фірма ставить собі за ціль зайняти певну «нішу» на ринку, бути конкурентоспроможними та взагалі досягти успіху у своїй діяльності. Саме тому, важливим є вклад кожного при вирішенні основних завдань організації. Але наявність певної підготовки та навичок у працівників не є гарантом високої ефективності праці. Занадто часто, організації не приділяють увагу питанням трудових відносин, які є найбільш важливими для людей. Роботодавці розуміють, що вони повинні забезпечити робоче середовище, яке створює мотивацію у людей, але не усвідомлюють яке значення вона має. Навіть коли розуміють, їм не вистачає навичок і знань, щоб надати робоче середовище, яке сприяло б мотивації співробітників. Методи, які обирає підприємство для мотивації персоналу можуть бути дуже різними. Вони залежать від системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства. Кожна людина має різні мотиви для роботи. Деякі люди працюють бо їм це подобається, або для особистої самореалізації. Іншим подобається працювати для досягнення цілей та відчуття, ніби вони вносять свій внесок в щось дійсно важливе. Деякі працівники, люблять зміни, виклик в своєму житті і вирішення різноманітних проблем. Мотивація індивідуальна і різноманітна. Однак, незалежно від особистих причин для роботи, майже всі працюють заради грошей. Як це тільки не називають: компенсації, зарплати, премії, пільги або винагороди, гроші оплачують рахунки. Гроші надають житло, одяг і їжу, оплачують підліткам коледж, оплачують дозвілля, і в кінцевому рахунку, вихід на пенсію. Такі виплати та премії є певним каменем(стержнем) успішної компанії, що допомагає залучати і утримувати відданих працівників.

Насправді, останні дослідження американської компанії «Watson Wyatt Worldwide», що стосуються людського капіталу говорять про те, що для залучення кращих співробітників, компанії необхідно платити більше ніж середня заробітна плата їх колег на ринку [1].

Гроші забезпечують базову мотивацію. В той час, як обстеження і дослідження, що відносяться до початку 1980-х, демонструють, що люди хочуть більше від роботи, ніж гроші. Вивчення тисячі робітників і менеджерів Американською психологічною асоціацією чітко продемонстрували це [2]. Так Боб Нельсон вважає: «Це більше, ніж щось, працівники хочуть

бути оцінені за добре виконану роботу тими, кого вони тримають в пошані» [3]. Він додає, що на мотивацію впливають також такі складові, як: здатність впливати на рішення, отримання своєчасної інформації і комунікації, виїзди в успішні робочі місця, чітка відповідальність за завдання.

Ключ до створення робочої атмосфери, яка сприяє мотивації є бажання і потреби індивіда. Інформацію про те, що мотивує співробітників можна легко отримати, але ці ідеї застосувати досить важко. Занадто багато робочих місць, як і раніше діють, ніби працівник повинен бути вдячний за наявність в нього роботи. Насправді, краще запитати співробітників, що вони хочуть від роботи і чи отримують вони це. З цією інформацією кожна організація буде здивована тим, наскільки простим і недорогим є створення мотивації та бажаного робочого середовища. Потрібно лише звернути увагу на те, що є важливим для людей і будь-яка фірма досягне дивовижного успіху в бізнесі. Отже, шлях до ефективного управління людиною пролягає через розуміння її потреб та мотиваційних настанов. Тільки знаючи те, що спонукає робітника до дії, які мотиви покладено в основу його діяльності, можна розробити ефективну систему форм і методів управління ним. Отож, використання найефективніших способів впливу на поведінку людини, її трудову активність є функцією сучасного менеджменту.

Список використаних джерел

1. Watson Wyatt Worldwide. «Improving Participant Outcomes Through a Customized Approach» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Technical-Regulatory/2014/unbundled-target-date-funds>.
2. American Psychological Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apa.org/pubs/databases/psycarticles/sample.aspx>.
3. Bob Nelson. «Top 10 ironies of motivation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dummies.com/business/human-resources/employee-relations/top-10-ironies-of-motivation>.

УДК 339.923:061.1

ФУТАЛО Ю. Р.,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

В сучасних інтеграційних умовах розвитку світової економіки, проблема ефективних структурних перетворень є першочерговою, оскільки без цього вона не може створити нові й

реалізувати нагромаджені в минулому конкурентні переваги. Всі національні стратегії економічного розвитку базуються на таких складових як: зовнішньоторговельній, залученні іноземних інвестицій, науково-технологічного обміну.

Пошуку нових моделей економічного розвитку країн в умовах інтеграційних процесів присвячено ряд досліджень таких видатних вчених Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогона, В. Ю. Матвєєвої, В. Мунтіяна, Ю. В. Орловської, Ю. М. Пахомова, Г. О.Пухтаєвич, А. С. Філіпенка, Ю. В. Шишкова та ін.

Одним з найважливіших факторів сприяння розвитку відносин України з європейськими державами, її інтеграції в європейські структури міжнародного співробітництва стала стратегічна відкритість обох сторін. І Україна, і європейське співтовариство намагаються адаптувати стратегії свого розвитку до актуальних реалій, визначають свою роль у нових моделях побудови відносин з країнами – сусідами. Це двосторонній пошук у швидкозмінному середовищі надає можливість країнам ЄС та Україні брати активну участь у визначенні спільних цілей та пріоритетів національного розвитку.

З іншого боку, стратегічна відкритість і чітка геополітична орієнтація України виступають реальними бар'єрами на шляху її євроінтеграції. Більш того, внутрішні загрози національній безпеці України (викликані, зокрема, посиленням соціального конфлікту національних та місцевих політичних й економічних еліт) суттєво стримують розвиток її міжнародних відносин.

Система національної безпеки більшості країн ЄС є достатньо міцною, тому імідж України як держави, де вільно розвиваються й набувають критично швидкого поширення, за сучасних умов не може бути позитивним. Тому попереднім етапом євроінтеграції нашої держави є укріплення засад національної безпеки, зокрема, економічної, що уможливить подальше формування та розвиток інститутів міждержавної взаємодії.

Україна перебуває в умовах граничного дефіциту фінансових ресурсів, усіляко прагне до активізації внутрішнього нагромадження капіталу з метою стабілізації макроекономічного стану економіки, стимулювання інвестиційного процесу в країні. З цією метою в програмах щодо виходу України з кризового стану постійно ставиться акцент на створенні механізму нагромадження капіталу для розвитку процесу відтворення на основі протекціоністських заходів, спрямованих на підтримку вітчизняного виробника, а також проведення політики репатріації з-за кордону капіталів тіньового сектора економіки.

Сучасна система регулювання впливу інтеграційних процесів на розвиток національної економіки характеризується рядом особливостей, які відображають економічне становище

країни. Тарифний захист товаровиробників в Україні суттєво нижчий, ніж у країнах-торговельних партнерів.

Ретроспективний аналіз тарифного режиму в Україні впродовж 2010-2014 рр. дозволяє зробити висновок, що середньозважена ставка ввізного мита за усіма товарними позиціями до набуття Україною членства в СОТ коливалась в межах 1,58-2,92%, проте у 2010 році – 1,64%, а в 2013, дещо зросла і становила – 2,11%.

Значущість галузі для розвитку національної економіки оцінюється за кількома показниками: за часткою даної галузі у ВВП, за її часткою у зовнішній торгівлі, за її часткою на ринку праці [6, с. 23-25]. Однак, зазначені показники не дають цілісного уявлення про роль тієї чи іншої галузі у розвитку національної економіки, адже, велика кількість зайнятих, за умов низької продуктивності праці, матиме за результат незначний обсяг випуску продукції, а експортна орієнтація однієї або декількох галузей за спрямування інших галузей на задоволення потреб внутрішнього ринку зумовить більшу частку даної галузі (або галузей) в експорті, порівняно з її часткою у ВВП. Тому для оцінки значущості окремих галузей для розвитку національної економіки пропонуємо застосовувати інтегральний показник, який оцінює частку даної галузі в національному виробництві, на національному ринку праці та експорті товарів та послуг. Цей показник розраховується з використанням методу відстаней за формулою (1) на основі даних щодо частки галузі і в загальній кількості зайнятих та щодо частки галузі і в експорті товарів і послуг [6].

$$BII_i = \sqrt{\sum_3^1 \left(1 - \frac{I_i}{I_{std}}\right)^2} = \sqrt{\left(1 - \frac{GVAI_i}{GVAI_{std}}\right)^2 + \left(1 - \frac{EMPI_i}{EMPI_{std}}\right)^2 + \left(1 - \frac{EXPI_i}{EXPI_{std}}\right)^2}, \quad (1)$$

де BII_i – інтегральний індекс значущості галузі i (Branch Important, Index);

I_i – фактичне значення окремого показника для галузі i , який враховується за розрахунку BII_i ;

$GVAI_i$ – індекс частки валової доданої вартості, виробленої галуззю i (Gross Value-Added Index);

$EMPI_i$ – індекс частки зайнятих у галузі i в загальній кількості зайнятих (Employment Index);

$EXPI_i$ – індекс частки експорту галузі i в сукупному експорті товарів та послуг (Export Index);

$I_{std}GVAI_{std}, EMPI_{std}, EXPI_{std}$ – значення індексів, притаманні еталонній галузі.

Зміни в галузевій структурі економіки країни, що інтегрується, спричиняють перетворення на ринку праці, змінюють рівень доходів населення, модифікують структуру виробництва та споживання, впливають на співвідношення внутрішнього та зовнішнього секторів національної економіки. У результаті відбувається прискорення або уповільнення

економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Supreme Council of Ukraine (2005). Pro stymulyuvannya rozvytku rehioniv [On the promotion of regional development]. The Law of Ukraine on 2005, September, 8, 2850-IV. – Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15> [in Ukrainian].
2. State Statistics Service of Ukraine (2013). Diyal'nist' sub"yektiv hospodaryuvannya za 2012 rik: statystychnyy zbirnyk [Activity of Business Entities for 2012: Statistical Publication]. Kyiv, 424 p. – Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Main Department of Statistics in Lviv Region (2014). Statystychnyy shchorichnyk L'vivs'koyi oblasti za 2013 rik [Statistical Yearbook of the Lviv Region for 2013]. – Lviv, part 1. – 365 p. [in Ukrainian].
4. Zymovets V. V. (2003). Akumulyatsiya finansovykh resursiv ta ekonomichnyy rozvytok [The Accumulation of Financial Resources and Economic Development]. – Kyiv: Institute of Economics of NAS Ukraine. – 313 p. [in Ukrainian].
5. Svirinsky V. S. (2007). Finansovyy potentsial: teoretyko-kontseptual'ni zasady [Financial potential: theoretical and conceptual foundations]. – World of Finance, 13(4). – 43-51 p.
6. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки: навч. посіб. // Г. О. Пухтаєвич. – К.: КНЕУ, 2005. – 254 с.

УДК 338.001.36

ХАУСТОВА К. М.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах перед вітчизняними суб'єктами економічної діяльності постають завдання щодо створення товарів і послуг, які задовольняють не тільки реальні, але й перспективні потреби та рівнятимуться на світові стандарти, що забезпечуватиме підтримку довгострокових конкурентних переваг. У зв'язку з цим виникає необхідність формування та удосконалення стратегічного потенціалу. Стратегічний потенціал підприємства визначається як взаємопов'язана сукупність ресурсів, функціональних і управлінських компетенцій, які мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей.

В основу побудови системи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства покладена концепція, яка враховує особливості діяльності підприємства та його положення на ринку і стан зовнішнього середовища. Методологія відображає базові процеси: формування структури стратегічного потенціалу підприємства; діагностика фактичного стану стратегічного потенціалу підприємства; прогноз можливих тенденцій структурних змін стратегічного потенціалу підприємства [1, с. 92].

Аналіз наукових джерел дозволив виділити такі складові стратегічного потенціалу: кадровий, виробничий, інтелектуальний, фінансовий, ринковий, інноваційний, управлінський тощо. При цьому, кількісна та якісна структура стратегічного потенціалу повинна відповідати поставленим цілям розвитку.

В умовах конкурентного середовища одним із головних інструментів, який дає можливість не лише оцінити, сформулювати але й реалізувати стратегічний потенціал підприємства є бенчмаркінг.

Бенчмаркінг – це інструмент виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств в межах однієї галузі, а також підприємств різних галузей («out-of-box») для досягнення визначених цілей розвитку.

Вперше термін «бенчмаркінг» використано в Кембріджському інституті стратегічного планування (Strategic Planning Institute – SPI, США) у 1972 році. Тут розробили відому програму удосконалення ринкової стратегії (Profit Impact of Market Strategy Program – PIMS), яка дала змогу ефективно розв'язувати широке коло проблем компанії в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Способи і методи цієї програми передбачали необхідність виявлення знання і використання досвіду кращих підприємств, які домоглися успіхів у певних видах діяльності [2].

Технологія бенчмаркінгу полягає у виборі еталона (підприємство, технологія, рішення тощо) для порівняння, аналізу його параметрів і розроблення шляхів удосконалення. Відхилення від показників еталона вкажуть не тільки на відставання підприємства, а й на те, що саме необхідно виправити.

Як інструмент формування стратегічного потенціалу, бенчмаркінг пропонується використовувати для заповнення певних «стратегічних розривів», що виникають в процесі порівняння стратегічного потенціалу, необхідного для досягнення стратегічних цілей в певних прогнозованих умовах та фактичним рівнем стратегічного потенціалу на момент стратегічного планування. Як правило, еталоном такого процесу є модель Роберта Кемпа [3], графічно зображена на рис. 1.



Рис. 1. Модель процесу бенчмаркінгу

Отже, бенчмаркінг можна вважати дієвим інструментом формування (удосконалення) стратегічного потенціалу підприємства або окремих його складових. Відмінність бенчмаркінгу від звичайного порівняння з роботою інших підприємств полягає в організованому і систематичному пошуку раціональних розв'язань будь-яких проблем, що можуть виникнути на підприємстві, кращого досвіду формування потенціалу, більшого професіоналізму його використання, чіткого деталізування і структурування питань. Крім цього відмінність – пошук здійснюють не тільки в своїй галузі, а й за її межами. Дуже часто саме за межами галузі бенчмаркінг допомагає знайти оптимальне рішення, яке робить підприємство не подібним до інших підприємств і сприяє формуванню нових конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Маслак О. І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 91-97.
2. Robert J. Benchmarking for Competitive Advantage / J. Robert, J. Boxwell. – London: McGraw-Hill Professional Publishing, 1994. – 224 p.
3. Кемп С. Роберт. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов / Роберт С. Кемп; пер. с англ.; под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.

УДК 65.016.7

ЧЕРНИЧКО Т. В.,
д.е.н., професор кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту,
ПІСКОР Н. М.,
магістр,
Ужгородський національний університет

РОЛЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Кризові умови функціонування підприємств визначаються тенденціями розвитку світової економіки та неготовністю систем управління підприємствами працювати у складних умовах. У зв'язку із загостренням кризових явищ на світовому, національному, регіональному рівнях постійно спостерігаються негативні зміни та тенденції економічного середовища, зростає значущість чинників невизначеності та різного роду ризиків. Своєю чергою, вони спричиняють виникнення кризових ситуацій на підприємствах, що призводить до зменшення обсягів виробництва товарів та послуг, втрати конкурентних позицій на ринках, скороченню кваліфікованого управлінського персоналу, а в окремих випадках, банкрутства підприємств.

Кризові явища в діяльності підприємства є моментом різкого загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих елементів мікроекономічної систем між собою та із зовнішнім оточенням. На сьогодні, в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості збиткових підприємств, більшість підприємств перебувають у кризовому стані, що передбачає впровадження активних антикризових заходів. Це вимагає від менеджменту підприємства конкретних скоординованих дій виходу з нього. Для цього слід чітко розуміти процеси, що відбуваються на підприємстві.

Антикризове управління – це система менеджменту, здатна попереджувати чи пом'якшувати кризи та підтримувати функціонування підприємства у режимі виживання в певний час і вивести його з кризового стану з мінімальними втратами.

Система антикризового управління на підприємстві є елементом системи управління і містить забезпечувальну і функціональну частину. Функціональну частину утворюють підсистеми організаційного, методичного, нормативного і правового забезпечення. Функціональна частина поєднує функції управління кризовими процесами і передбачає комплекс економічних та організаційних методів, які забезпечують вирішення завдань діагностики фінансового стану підприємства, контролю і своєчасного попередження та запобігання кризам, що наближаються, фінансового оздоровлення і подолання стану неплатоспроможності [1, с. 213].

Криза – об’єктивне явище в соціально-економічній системі, в основі функціонування та розвитку якої лежить керована діяльність людини. Бажання ефективно управляти нею виражається в прагненні знизити частку некерованих процесів. В багатьох випадках саме людська природа кризи в організації є її причиною і джерелом [2, с. 297].

Кожна ситуація кризи супроводжується негативними явищами в системі управління персоналом організації. Антикризове управління персоналом передбачає не тільки формальну організацію роботи з персоналом (планування, добір, підбір, розміщення та розподіл, оцінку, мотивацію, розвиток та ін.), але й сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру, демократичний стиль управління, турботливе ставлення до потреб людини, врахування його індивідуальних особливостей та ін.

Для виходу організації з кризового становища доцільно боротися не стільки з причинами, скільки з наслідками кризи. Іншими словами, необхідно зробити кризу персоналу організації керованою, а її рівень – помірним. Виходячи з цього припущення, можна прослідкувати, які явища можуть відбуватися в кризовій організації з персоналом та вживати адекватні заходи, щоб не допустити або усунути негативні наслідки. Це одна з нових функцій антикризового менеджера та його команди.

Концепція антикризового управління персоналом включає розробку антикризової кадрової політики, принципів антикризового управління персоналом, а також планів управління кризовими ситуаціями. Процес управління трудовою діяльністю є елементом загальної стратегії організації й необхідне для того, щоб упорядкувати процедуру виконання виробничої функції кожним робітником. Важливим фактором, що обумовлює ефективність досягнення стратегічних цілей, є існуюча в організації структура управління. В рамках антикризового управління персоналом необхідно здійснювати діагностику й аналіз системи управління персоналом для того, щоб виявити та систематизувати сукупність недоліків управління. Найбільш суттєвим недоліком варто вважати недоліки управління, що негативно впливають на виробничий процес, реалізацію продукції, прибуток. Стабільний фінансовий стан організації багато в чому залежить від правильно обраної стратегії її розвитку.

Стратегію та тактику роботи з персоналом організації доцільно розглядати як єдину систему: з одного боку, вони відображають конкретний рівень культури управління, з іншого – є важливим організаційними компонентами управлінської діяльності.

Загалом діяльність з антикризового управління персоналом включає такі етапи кадрової роботи: планування антикризових кадрових заходів, зниження витрат на робочу силу, формування антикризової управлінської команди, формування анти кризових оперативних груп, формування готовності персоналу до діяльності в умовах кризових ситуацій.

Однією з важливіших функцій антикризового управлінського апарату є розробка планів управління кризовими ситуаціями. Вважається, що такі плани сприяють мінімізації негативного впливу кризових ситуацій на справи компанії, підвищують її здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Одним з найважливіших інструментів підходу до планування антикризових напрямів діяльності є програмно-цільове управління. У програмно-цільовому управлінні використовують такі методи як ПЕРТ (мережеве планування), ПАТТЕРН (дерево цілей) та ін. Програмно-цільове управління використовують для вирішення багатьох задач, орієнтованих на вихід з кризи, таких як: аналіз цілей, результату та засобів їх досягнення; знаходження ефективних заходів щодо досягнення поставлених цілей; визначення пріоритетних напрямків діяльності; вибір оптимальних заходів і виконавців щодо вирішення проблем кризової організації; узгодження заходів за виконавцями, часом та ресурсами; мотиваційний та стимулюючий супровід заходів.

Добре підготовані антикризові керівники, використовуючи програми цільового управління, можуть скласти програму дій щодо прискореного виводу організації з кризи, здійснити її реформування.

Одним із напрямів виходу організації з кризи є ліквідація недоліків в організаційній структурі організації, що пов'язано зі скороченням чисельності персоналу. Вирішення цієї задачі повинно спиратися на оптимізаційний підхід до реформування кадрового потенціалу організації. Аналіз свідчить, що результативні тільки ті зміни, які передбачають реструктурування самої організації, а також зміни у методах та засобах роботи з персоналом. Вітчизняний досвід свідчить про те, що скорочення працівників проводять у кризових ситуаціях для вирішення задачі скорочення витрат на персонал. У таких випадках рекомендується звільняти не окремих людей, а скорочувати цілі підрозділи, без яких організація може обійтись. Необхідно починати звільнення та скорочувати адміністративно-управлінського персоналу з верхнього ешелону управління, не забувати про соціальний захист звільнених людей.

У процесі виконання заходів передкризового управління слід сформувати антикризову управлінську команду, яка, при виникненні кризової ситуації, повинна забезпечити виконання таких найважливіших завдань: безперервна оцінка ситуації, що склалася; безперервна оцінка потреб в інформації; безперервна оцінка ініціатив, пов'язаних із загальним управлінням кризовою ситуацією, прийняттям рішень та комунікаціями.

Антикризова управлінська команда повинна включати до свого складу керівників та спеціалістів, які об'єднанні загальними інтересами й цілями, що пов'язані з оздоровленням та посткризовим розвитком організацій. Спеціалісти команди, яка створюється, повинні

володіти мистецтвом вирішення проблем у процесах антикризового управління, мати навички практичних методів ефективного управління в умовах ризику та невизначеності.

У процесі виконання заходів передкризового управління необхідно сформувати систему оперативних антикризових груп, які при виникненні кризової ситуації починають працювати, пересікаючи межі існуючих організаційних підрозділів, фільтруючи інформацію та швидко передаючи її на всі рівні. Кризові оперативні групи створюються для наступних цілей, таких як: виявлення нових технологій, впровадження інновацій, використовуючи збір пропозицій співробітників за цими питаннями; організації фінансового менеджменту в кризових ситуаціях; вивчення та вирішення соціальних проблем.

Функції оперативних антикризових груп зводяться до трьох напрямків: профілактика кризових ситуацій, діяльність в умовах кризи та посткризової діяльності [3, с. 356].

Світовий досвід показує, що для своєчасного попередження негативних тенденцій і причин, що їх зумовили, та вироблення стратегії й тактики господарської поведінки підприємств насамперед необхідна діагностика його економічного стану, що забезпечує ранню діагностику його кризового стану.

Можна зробити висновок, що основне завдання менеджменту полягає в недопущенні появи кризових ситуацій взагалі, а в крайньому випадку - в ефективній і швидкій його локалізації й усуненні. Поведінка людей у проблемних ситуаціях - найважливіший аспект менеджменту. Реакція колективу, реакція керівництва на ті чи інші обставини, сторони виробничої діяльності підприємства в період назрівання, прояву, ліквідації і після кризи [4, с. 208]. Отже, в основі функціонування і розвитку економічної кризи лежить керівна діяльність людини. Щоб запобігти кризі, потрібно ефективно управляти економічною системою. Можливо, в майбутньому людина взагалі виключить кризи з розвитку соціально-економічних систем.

Список використаних джерел

1. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навчальний посібник / Л. Г. Шморгун. – К.: Знання, 2010. – 452 с.
2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
3. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навчальний посібник / В. Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
4. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник / В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2008. – 508 с.

УДК 338.012:372.881.1

ШИ ЯЦЗЮНЬ,

д.е.н., доцент Інститута європейських мов і культур,
Тяньцзинський університет іноземних мов (КНР),
Директор Інститута Конфуція Київського національного лінгвістического
університета

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ КИТАЙСКОГО ЯЗЫКА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ УКРАИНЫ

Многие украинские студенты хотят изучать китайский язык (либо в аудиторное время, либо одновременно в аудиторное и внеаудиторное время). Однако подавляющее большинство высших учебных заведений Украины не могут предложить такую образовательную услугу, как преподавание китайского языка. Налицо – противоречие, которое необходимо решать.

В 2016 г. среди высших учебных заведений Украины был проведен экспертный опрос на тему «Основные проблемы организации изучения китайского языка в высших учебных заведениях Украины». Цель – по результатам анкетирования выявить (идентифицировать) характерные и специфические проблемы организации изучения китайского языка в высших учебных заведениях Украины, что даст возможность принять решения о решении этих проблем. Ответы поступили от 17 респондентов – 16 высших учебных заведений, включенных в выборку и 1 профессионального лица, не включенного в выборку.

Абсолютно все вузы, которые приняли участие в опросе, отмечают неудовлетворительное финансовое состояние. Недостаточность поступающих финансовых ресурсов чувствуется в разрезе всех источников финансирования. Во-первых, уменьшается объем финансирования за счет государства (из средств государственного бюджета). Во-вторых, уменьшается объем финансирования за счет физических лиц (это вызвано, в частности, падением количества контингента). Также отмечается действие «инфляционного налога» (рост размера платы за обучение отстает от роста курса иностранной валюты и темпов инфляции).

Высшие учебные заведения вынуждены действовать как самостоятельные хозяйствующие субъекты, не надеясь на финансовую поддержку государства.

Финансовая политика вузов строится прежде всего на осознании необходимости поддерживать достаточную финансовую самостоятельность, прежде всего финансируя текущие расходы (оплата труда, оплата коммунальных услуг, текущий ремонт и т.д.). Неудивительно, что в условиях экономического кризиса высшие учебные заведения

вынуждены функционировать в условиях «жесткой экономии». Эта «экономия», конечно, распространяется и на финансирование изучения китайского языка.

Из высших учебных заведений, которые прислали анкеты, китайский язык изучается в 7 учебных заведениях. Изучение китайского языка довольно распространено в классических университетах, которые нацелены на высокое качество высшего образования и предоставление широкого ассортимента образовательных услуг.

В 6 вузах китайский язык изучают 534 студента (в среднем 89 студентов в вузе), в том числе 184 студента, которые обучаются на филологических специальностях и изучают китайский язык в качестве основного.

Преподавание китайского языка в основном обеспечивают украинские штатные преподаватели (5 вузов из 7, в которых изучается китайский язык). В 3 вузах (50% от общего количества вузов, в которых изучается китайский язык) учебный процесс обеспечивают китайские преподаватели. В большинстве вузов, в которых изучается китайский язык, преподавание осуществляется с участием научно-педагогических работников высшей квалификации (1 доктор наук, 7 кандидатов наук). Только в одном вузе преподавание китайского языка осуществляется без привлечения научно-педагогических работников высшей квалификации.

В 5 вузах существует специализированное подразделение, которое отвечает за учебно-методическое обеспечение изучения китайского языка (кафедра, центр, учебно-методический кабинет и т.д.).

В 6 вузах, в которых изучается китайский язык, студенты заявляли о желании изучать китайский язык в большем объеме учебной нагрузки. В этих же вузах руководство также желает расширить преподавание китайского языка (в том числе для студентов, которые ранее не изучали китайский язык).

Респонденты отмечают такие основные проблемы организации преподавания китайского языка: отсутствие (дефицит) квалифицированных преподавателей (3 ответа), отсутствие учебного оборудования (3 ответа), отсутствие возможности общения с носителями языка (3 ответа), отсутствие реальной возможности принимать участие в программах академической мобильности (3 ответа), низкая рентабельность образовательной деятельности (3 ответа). Также респонденты указывают на отсутствие учебников и других учебно-методических материалов (2 ответа), отсутствие реальной возможности посещать научные конференции и научно-методические семинары по вопросам преподавания и изучения китайского языка (2 ответа).

Также были проанализированы ответы вузов, в которых не изучается китайский язык (9 вузов). Среди причин отсутствия преподавания китайского языка респонденты чаще всего называли такие: отсутствие квалифицированных преподавателей (9 ответов), отсутствие учебников и других учебно-методических материалов (8 ответов), отсутствие возможности общаться с носителями языка (5 ответов), отсутствие учебного оборудования (2 ответа).

12 респондентов отметили, что они готовы организовать или расширить изучение китайского языка в случае получения необходимой помощи от китайской стороны. Среди наиболее желательных форм поддержки респонденты чаще всего выделяли такие: предоставление китайских преподавателей (11 ответов), учебно-методическое обеспечение (10 ответов), предоставление учебников, учебно-методических пособий (9 ответов), участие в академических обменах (9 ответов), общение с носителями языка (7 ответов), финансирование участия в научных конференциях и семинарах (7 ответов).

По нашему мнению, основные проблемы организации изучения китайского языка в высших учебных заведениях Украины лежат в финансово-экономической плоскости. Украинские вузы не имеют достаточных финансово-экономических ресурсов для широкого преподавания китайского языка, даже несмотря на наличие спроса со стороны студентов (потребителей образовательных услуг). Ведь организация изучения любого иностранного языка, в том числе китайского – это сложный процесс, который должен быть обеспечен специализированным оборудованием, квалифицированными кадрами, учебной и методической литературой и т.д. Китайская сторона, понимая сложность экономической ситуации в Украине вообще и в вузовской системе в частности, намерена предпринимать определенные усилия, чтобы стимулировать украинские вузы для расширения преподавания китайского языка. Причем эта работа ведется в разных сегментах (вузы, где китайский язык изучается в качестве основного; вузы, где китайский язык изучается в качестве неосновного; вузы, где китайский язык пока не изучается).

Список литературных источников

1. Лебедева Н. А. Некоторые особенности преподавания китайского языка как второго иностранного / Н. А. Лебедева / Известия Восточного института. – 2015. – № 2 [Электронный ресурс]. – Доступен с: <http://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-osobennosti-prepodavaniya-kitayskogo-yazyka-kak-vtorogo-inostrannogo>.
2. Методы изучения китайского языка [Электронный ресурс]. – Доступен с: <http://poliglots.ru/kitayskiy-yazyik/metodyi-izucheniya-kitayskogo-yazyika.htm>.
3. Проект «Один пояс – один шлях»: можливості для України / В. Поворозник, В. Перебийніс. – К.: МЦПД, 2015. – 31 с.

УДК 658:330.342:339.9

ШМАГЕЛЬСЬКА М. О.,

к.географ.н., завідувач кафедри фундаментально-економічних дисциплін,
Вінницький кооперативний інститут

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПІД ВПЛИВОМ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Доступ до глобальної Інтернет-мережі докорінно змінив світогляд мільйонів виробників та споживачів, змусив переглянути підходи до своєї діяльності, суспільство назавжди безповоротно трансформувалось. Головним виробничим ресурсом стає не традиційне промислове виробництво, а інформація, яка поширюється завдяки глобальній мережі Інтернет. Він, фактично, є віртуальним простором, який створює ідеальне середовище для існування й інтеграції різноманітних економічних парадигм, виявляє нові шляхи взаємодії між суб'єктами міжнародної економічної діяльності.

Реалії інформаційної глобалізації змушують нетрадиційно, по-новому розглядати проблеми і переваги управління в економічній сфері, зумовлені інтенсивним зростанням інформаційних потоків та інформаційних мереж. Актуальним залишається питання впливу віртуальної мережевої економіки на міжнародний економічний простір та на особливості функціонування міжнародного бізнесу.

Сучасна концепція менеджменту міжнародного бізнесу ґрунтується на сприйнятті підприємства як відкритої системи, внутрішній стан якої залежить від умов зовнішнього середовища. Більшість проблем міжнародного бізнесу спричиняється саме змінами у зовнішньому середовищі бізнесу підприємства. Передбачення, прогнозування та своєчасна реакція на очікувані зміни зовнішнього середовища здатні створювати більш цінні ключові компетенції й конкурентні переваги підприємства, ніж це має місце за умов реструктуризації бізнесу або реінжинірингу бізнес-процесів.

Розвиток інформаційних технологій дає можливість аналізувати зовнішнє середовище бізнесу підприємства, виявлення поточних та потенційних змін у ньому. Сприяє формуванню глобального електронного середовища для міжнародного бізнесу. Одна з назв цього середовища є «мережева» або «віртуальна» економіка. Мережеву економіку, у багатьох публікаціях, називають «глобальною» та визначають, як форму економічної діяльності, яка базується на глобальному електронному середовищі із переважанням у якості найважливіших елементів продуктивних сил знань й інформації та прискореній динаміці між попитом та пропозицією [1]. У мережевій економіці цінність продуктів праці витікає з їх можливості, подібно до того, як цінність факс-машин росте при збільшенні кількості людей,

які ними володіють. Поява в мережі не багатьох додаткових об'єктів може істотно збільшити позитивний ефект для всіх користувачів. Основний закон мереж відомий як закон зростаючої віддачі. Але на відміну від індустріальної економіки, де зростання віддачі є результатом титанічних зусиль окремих компаній і їм же дістаються всі вигоди від цього, мережеве збільшення віддачі створюється всією мережею і розподіляється в ній між усіма.

Міжнародний бізнес є об'єктивною основою формування системи міжнародного менеджменту, який становить собою систему методів управління, спрямованих на формування, розвиток і використання конкурентних переваг у різних країнах. *Міжнародний менеджмент* – особливий вид менеджменту, головними цілями якого є формування, розвиток і використання конкурентних переваг фірми за рахунок можливостей ведення бізнесу в різних країнах і відповідного використання економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей цих країн та міждержавної взаємодії [3].

Глобальне електронне середовище дозволяє аналізувати зовнішнє середовище міжнародного бізнесу, його макро- та мезорівневий аспекти. *Макрорівень* аналізу здійснюється за такими його характеристиками: загальний платоспроможний попит, вартість кредиту, рівень накопичень та заощаджень населення, темпи економічного зростання, інвестиційна активність, ресурсна забезпеченість, стан валютного регулювання, розвиненість інфраструктури бізнесу й інших. Аналіз на *мезорівні* спрямований передусім на виявлення основних чинників, які впливають на рівень конкуренції у галузі, поточних і потенційних змін, що безпосередньо впливають на результативність бізнесу підприємства [2].

Міжнародний бізнес об'єднує організації, що діють практично в будь-якому ціннісному й інституціональному середовищі. Кожна з країн, де ведуть свої операції ТНК, характеризується певними правовими, політичними й економічними структурами, рівнем розвитку і культурних умов. Якщо фірма хоче домогтися успіху, вона повинна старанно вивчати можливі шляхи взаємодії політики корпорації з політикою національних держав і враховувати особливості і рівень розвитку країни партнера. Комплексний аналіз і оцінка середовища розвитку міжнародного бізнесу фірми є найважливішим моментом підготовки всіх стратегічних і багатьох тактичних рішень міжнародного менеджменту.

Найбільш сильний вплив на розвиток міжнародного бізнесу мають такі особливості мережевої економіки: створення віртуального середовища, в якому перебуває суб'єкт економічної діяльності; розвиток фондового ринку, існуючого в віртуальній реальності, далекій від реальної економіки; перехід торгівлі в Інтернет, що полягає в створенні віртуальних торгових майданчиків і мереж; поява віртуальних фінансових інструментів, що служать для оплати віртуальних товарів і послуг; відхід від традиційного способу сприйняття реальності, формування віртуального мислення, що направляється засобами

масової інформації.

Сучасне зовнішнє середовище міжнародного бізнесу подібне величезній фінансовій піраміді, складовою якої є віртуальна економіка, що визначається як «фінансовий монстр» і є руйнівним процесом, який стрімко розвивається [5]. Процеси інформаційних технологій та Інтернет все більшою мірою охоплюють, в глобалізаційному вимірі, практично всі сфери людської діяльності: економіку, управління, інноваційні технології, освіту, науку, культуру тощо. Заміна галузево-територіального принципу організації міжнародного бізнесу мережевим – це найвагоміша ознака мережевої економіки, яка формується у глобальному вимірі.

Нові умови господарювання вимагають нових підходів до управління і функціонування міжнародного бізнесу. Інформаційно-технологічна революція є потужним імпульсом до змін всього економічного середовища і одночасно вагогим фактором збільшення невпевненості та невизначеності. Таким чином, можна говорити про новий етап розвитку міжнародної економічної діяльності – про формування моделі мережевої економіки як цілісної міжнародної економічної системи.

Список використаних джерел

1. Ігнатюк А. І. Формування мережевих форм зв'язків між суб'єктами економіки в умовах глобалізації / А. І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. – Т.2. – С. 12-19.
2. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
3. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: Монографія / І. Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2008. – 184 с.
4. Михайловська О. В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів [Текст]: Монографія / О. В. Михайловська. – К. : Кондор, 2005. – 196 с.
5. Компаниец В. В. О сущности, механизме и ценностных основах виртуальной мировой экономики. / В. В. Компаниец // «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия»: Серия «Инновационная экономика: человеческое измерение». – 2015. – № 6. – С. 15-18.

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ В СВІТЛІ ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Актуальність дослідження теоретичних основ формування інноваційної політики розвитку регіонів важко переоцінити, оскільки науково обґрунтоване їх використання забезпечуватиме ефективність інноваційних шляхів розвитку регіонів. На сьогодні немає сумнівів у тому, що формування інноваційної політики регіонального розвитку має базуватись на теоріях регіональної економіки, оскільки вони дають уявлення про закономірності соціально-економічного розвитку регіонів, процеси регіонального відтворення, змогу виробити запобіжні заходи для повторення деяких негативних економічних явищ, а також можливість прогнозувати розвиток регіонів. Загалом основи теорій регіональної економіки є інтелектуальним науково обґрунтованим інструментом вироблення ефективних рішень та рекомендацій щодо розвитку регіонів, що відповідають вимогам сучасності.

Сьогодні назріла гостра потреба у виробленні дієвої регіональної інноваційної політики щодо трансформації економіки, спрямованої на диверсифікацію її структури, надання пріоритету розвитку наукомістких галузей, а також галузей, розвиток яких має сприяти орієнтації української економіки на значне збільшення в її структурній частці споживчого комплексу. Хоча регіональна інноваційна політика повинна містити нові підходи та механізми розвитку, вона повинна, як і будь-яка інша регіональна політика, враховувати теоретичний арсенал теорій регіональної політики і формуватись з врахуванням основних теоретичних положень макроекономічних теорій та інших теорій регіоналістики. Вітчизняними та зарубіжними науковцями було виділено і розглянуто найголовніші ідеї регіонального розвитку у цих теоріях, що відповідають стану соціально-економічного розвитку регіонів України [3].

Першими теоретиками інноваційних процесів по праву вважаються М. Кондратьєв і Й. Шумпетер. Обґрунтовувавши теорію «великих циклів», М. Кондратьєв довів, що динаміка економічної структури суспільства реагує на базові нововведення, які спричиняють за собою реалізацію вторинних, модернізуючих соціально-економічних нововведень. Його основні ідеї були розвинуті Й. Шумпетером.

Класичні теорії циклічного розвитку і ортодоксальні теорії інноваційного розвитку представляються як теорії інноваційної пропозиції, оскільки весь процес впливу інновації на економічні процеси бачиться з позиції появи інновації на ринку.

Сучасними теоріями інноваційного розвитку є теорії управління знаннями як основою інноваційного розвитку економіки. На відміну від попередніх теорій, об'єктом сучасних теорій інноваційного розвитку стали особливі можливості підприємців так організувати структуру фірми, щоб в процесі розробки нової конкурентоспроможної продукції забезпечити оперативність реакції на нові запити ринку. До сучасних теорій інноваційного розвитку відносять теорію інтелектуальної технології Ф.-А. Хайека, теорію інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера, теорію ТАМО Ф. Янсена, екологічну економіку К. Боулінга, П. Ерліха та Д. Медоуса і теорію «підривних» інновацій К. Крістенсена.

Особливий інтерес представляє теорія П. Друкера, згідно з якою інновації (або новаторство) є особливим засобом, за допомогою якого досліджуються зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування [1].

Ф.-А. Хайек стверджував, що всі підприємницькі ідеї ґрунтуються на знаннях, які дають імпульс розробленню інновацій. Він пояснив, чому економіка одних країн є сприйнятливою до інновацій, а інших – ні, і довів, що вирішальну роль у цьому відіграють інституційні основи суспільства – формальні і неформальні (усталені правила, звичаї, традиції, норми поведінки, мораль). До формальних інституцій також можна віднести інноваційну інфраструктуру регіонів, яка створюється державою для підтримки здійснення інноваційних процесів, до неформальних – інноваційну культуру [2].

Також варто розглянути теорію полюсів зростання Ф. Перру, Ж. Будвіля, Х. Лаусена, П. Потье. Вони згрупували галузі виробництва згідно з тенденціями їх розвитку, відокремивши ті з них, які розвиваються досить низькими темпами, та ті, які дають поштовх розвитку інших. В основі ідеї полюсів зростання лежить уявлення про провідну роль галузевої структури економіки, і, в першу чергу, пріоритетних галузей, що створюють нові товари та послуги. Такими галузями в регіонах мають стати саме високотехнологічні виробництва, які належать до 5 і 6 технологічних укладів [2].

Формування регіональної інноваційної політики неодмінно здійснюється з врахуванням загальних економічних теорій, які на регіональному рівні набувають специфічних рис прояву, теорій інноваційного розвитку та теорій інновацій. Отже, при формуванні регіональної інноваційної політики та виборі основних пріоритетів її реалізації необхідно орієнтуватися на зазначені та інші економічні доктрини та теорії. Адже вони в підсумку

забезпечуватимуть ефективність інноваційних шляхів для розвитку регіонів та дадуть можливість «перескочити» через численні етапи у процесі регіонального розвитку. А це по-своєму є відмінною рисою регіональної інноваційної політики від інших регіональних політик [3].

Список використаних джерел

1. Вилгін Є. А. Підходи до реалізації регіональної інноваційної політики держави / Є. А. Вилгін. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2011_4_14.
2. Герасимчук З. В. Теоретичні основи регіонального інноваційного розвитку / З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: зб. наук. пр. – Рівне: НУВГП, 2009. – Вип. XV, № 1. – С. 14-32.
3. Жихор О. Б. Теоретичні основи формування інноваційної політики розвитку регіонів / О. Б. Жихор // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: НЛТУУ, 2008. – Вип. 18.7. – С. 284-288.

Секція 3

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

УДК 336.22:339.168

АВРАМЕНКО О. І.,
старший викладач,
ЛИСИЧ В. В.,

Кременчуцький національний університет ім. М.Остроградського

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ

В умовах фінансової кризи після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, важливим питанням стало дослідження податкового регулювання підакцизних товарів на прикладі інших країн. Податкова система України є важливим та ефективним інструментом регулювання економічного розвитку держави та є одним із джерел поповнення державного бюджету.

Дослідженням податкового регулювання підакцизних товарів займалися такі провідні вчені як: К. Лукічев, О. Кудряшова, Т. Горянська, В. Андрущенко, В. Вишневський, В. Федосов та ін. Питання справляння акцизного податку потребує подальшого дослідження та оцінки його ролі.

Н. М. Лисецька наполягала, що в Україні державне регулювання підакцизних товарів спрямоване насамперед на наповнення бюджету та боротьбу з тіньовим сектором виготовлення цієї продукції, а соціально-культурні методи регулювання ринку підакцизних товарів зостаються на другому плані [1, с. 850].

З кожним роком надходження до державного бюджету за рахунок акцизного податку збільшується. Частки податкових надходжень і акцизного податку від ВВП зображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння податкових надходжень за 2014-2016 рр.[2]

Показники	2014	2015	2016	Відхилення	
				2015/2014	2016/2015
ВВП, млрд. грн.	1566,7	1834,76	2339	+268,06	+504,24
Податкові надходження, млн. грн.	355 428	507 636	650 782	+152208	+143146
Податкові надходження, у відсотках до ВВП, %	22,7	25,6	28,3	+2,9	+2,7
З них:					
Акцизний податок, млн. грн.	45 100	70 795	101 751	+25695	+30956
Акцизний податок, у відсотках до ВВП, %	2,9	3,6	4,4	+0,7	+0,8

Отже, акцизний податок є одним із важливих податкових надходжень до державного бюджету України. Ставки акцизного податку є нижчими порівняно з країнами ЄС.

Під акцизними товарами зазвичай розуміють алкогольні напої, спирт, нафтопродукти та тютюнові вироби. У країнах ЄС акцизний податок нараховується також і на ювелірні вироби, який в Україні скасований у 2003 році.

Одним із цікавих об'єктів справляння акцизного податку є послуги. Наприклад, в Італії специфічний акциз справляється при укладанні страхових контрактів, купівлі-продажі акцій, облігацій, при одержанні від держави послуг концесійного характеру [3, с. 40-45.].

Дуже активну роль у процесі наповнення державного бюджету відіграють кошти від справляння акцизного податку на тютюнові вироби. Зокрема, у 2016 відбулося рекордне поповнення на 33,2 млрд. гривень, що було результатом підвищення ставок специфічного і адвалерного акцизу.

Оскільки з 1 січня 2017 року специфічний акциз знову підвищили на 40%, то, звичайно, слід очікувати на значне поповнення державного бюджету. Але потрібно враховувати те, що українська середня заробітна плата значно менша порівняно із середньою заробітною платою країн ЄС, а залежність від тютюнопаління нікуди не подінеться. Зважаючи на це постає питання контрабандних сигарет.

Прикладом негативних наслідків гармонізації акцизної політики з Європейськими нормами може виступити Литва. Там за період 2002-004 рр. різко підвищилися ставки акцизного податку на тютюн на 121%, а середня ціна на тютюн перевищила білоруську і російську майже в 2,5 рази. В результаті цього у 2004 році рівень контрабандних сигарет збільшився до 40% загального споживання.

Також прикладом стимулювання рівня контрабандної продукції є Болгарія, що в свою чергу у 2007 році приєдналася до ЄС та розпочала активну політику зростання акцизних ставок на тютюнові вироби. Тоді рівень вживання контрабандних сигарет сягав майже 30%.

Підписавши у 2014 році Угоду про асоціацію, Україна зобов'язується в подальшому збільшити ставку акцизного податку на сигарети до 90 євро за 1000 штук. Зважаючи на те, що в 2017 році цей податок в Україні лише на рівні 21 євро, то в майбутньому спостерігатиметься значне збільшення ставки акцизу, а отже, і ціни на тютюн.

Основними напрямками вдосконалення справляння акцизного податку є поетапне зростання акцизних ставок та запровадження ефективної системи моніторингу за обігом підакцизних товарів [4, с. 255].

Отже, зважаючи на світовий досвід регулювання вживання тютюну за рахунок акцизного податку, потрібно враховувати:

– зниження обсягу контрабандної продукції можливе за наближення акцизів до регіонального рівня, що дозволить зменшення потоку нелегальної продукції;

– підвищення ставки акцизного податку на тютюнові вироби потрібно здійснювати з огляду на середню заробітну плату;

– основна політика ЄС стосовно тютюнових виробів – скорочення залежності від паління;

– система справляння акцизного податку повинна орієнтуватися на зменшення вживання продукції, що може нашкодити здоров'ю людині, та на отримання високих доходів у державний бюджет України.

Оцінивши змогу втілення задумів підвищення акцизного податку на тютюнові вироби можна стверджувати, що процес орієнтації економіки на ринок ЄС потрібно здійснювати поетапно, враховуючи всі зовнішні та внутрішні фактори впливу.

Список використаних джерел

1. Лисецька Н. М. Впровадження європейських стандартів акцизного оподаткування: досвід для України / Н. М. Лисецька // Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського: Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 848-852.

2. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>

3. Пислиця А. В. Критеріальна оцінка економічної ефективності акцизного оподаткування / А. В. Пислиця // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 18. – С. 40-45.

4. Макаренко В. В. Напрями вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні / В. В. Макаренко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С. 252-256.

УДК 336.226.322

БОШОТА Н. В.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ДАЛЕКОРЕЙ Т. М.,
студент,
Мукачівський державний університет

НАПРЯМКИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

Непряме оподаткування відіграє провідну роль в податковій системі України. На сьогодні найпоширенішим непрямим податком, що застосовується в більшості розвинених

країн світу, є податок на додану вартість. Суспільні відносини щодо обчислення та сплати податку можуть ефективно розвиватися виключно у формі, яка визначена законом. У зв'язку з цим формування цілісного механізму правового регулювання ПДВ в рівних частинах має поєднувати як інтереси платників податків, так і держави, це і є одним із пріоритетних напрямків податкової політики України.

Україна у червні 2014 року підписала Угоду про асоціацію із ЄС [1] зобов'язується наблизити власне законодавство до ряду нормативно-правових актів ЄС у сфері ПДВ. Процес вступу України в Європейський союз вимагає виконання багатьох умов, зокрема і гармонізація податкового законодавства.

Гармонізація непрямого оподаткування, особливо ПДВ є важливим етапом зближення України з країнами ЄС. Цей процес повинен відбуватися систематично, враховуючи всі переваги та недоліки, щоб уникнути розбіжностей при внесенні змін та доповнень до нормативно-правових актів, та зокрема до Податкового кодексу України.

Гармонізація законодавства про непряме оподаткування в європейській спільноті почалася задовго до оформлення ЄС в його нинішньому вигляді. 11 квітня 1967 року Рада ЄЕС (Європейського Економічного Співтовариства – попередника Європейського Союзу) прийняла Директиву 67/227 / ЕЕС «Про гармонізацію законодавства держав-членів стосовно податків з обороту», яка передбачала перехід країн ЄЕС до єдиної європейської системи ПДВ не пізніше 1 січня 1970 року [2]. Таким чином, ПДВ затверджувався в якості основного непрямого податку, а держави, які планували вступ в ЄЕС в майбутньому, зобов'язані були мати вже функціонуючу систему ПДВ.

Першою повноцінною кодифікацією європейських правил ПДВ стала так звана «Шоста директива» (Директива Ради ЄЕС 77/338 / ЕЕС від 17 травня 1977 року «Про гармонізацію законодавства держав-членів стосовно податків з обороту - загальної системи податку на додану вартість: однакової бази обчислення»), яка діяла протягом 30-ти років [3].

У 2007 році в силу вступила Директива Ради 2006/112 / ЄС від 28 листопада 2006 року «Про спільну систему податку на додану вартість» (далі по тексту «Директива 2006/112») - перероблене видання «Шостої директиви» та всіх прийнятих змін і доповнень до неї [4]. Директива 2006/112 замінила собою нормативні акти, які діяли раніше в сфері європейського ПДВ і стала основним документом, що регулює ці правовідносини по цей день.

Можна відзначити, що незважаючи на високий ступінь уніфікації, по-справжньому єдиного ПДВ в рамках ЄС поки не існує. Директива 2006/112 надає країнам ЄС можливість робити застереження і застосовувати власні виключення із загальних правил. Таким чином, порядок і умови реєстрації, вимоги до оподатковуваних операцій, категорії товарів та послуг, обкладаються за стандартним або за заниженими ставками, а також конкретні розміри цих

ставок, можуть істотно відрізнятись в кожній країні ЄС. Досвід країн ЄС є дуже важливим для України в подальшому для розвитку механізму податкового регулювання ПДВ.

В умовах глобалізації комерційної діяльності нагальною потребою стає гармонізація податкових систем, координація національних податкових політик, зближення рівнів оподаткування, способів визначення податкової бази, характеру послуг податкових пільг. Великих успіхів у цій сфері досягли в країнах ЄС та Північної Америки. Цілі податкової гармонізації в ЄС полягають в наступному: а) скасування податкових кордонів для того, щоб створити рівні конкурентні умови для господарюючих суб'єктів; б) об'єднання і уніфікація внутрішнього ринку ЄС як основного двигуна інтеграційних процесів в регіоні; в) приведення у відповідність структури податкових систем, порядку справляння основних видів податків у всіх країнах співтовариства.

Сьогодні у країнах Європи ПДВ відводиться роль не стільки фіскального, скільки регулюючого інструменту в макроекономічному масштабі. Це стосується також застосування знижених ставок за певними операціями з продуктами харчування, друкованою продукцією та ін.

У середньому, у групі розвинених зарубіжних країн, ПДВ формує приблизно 13,5% доходів їхніх бюджетів, хоча частка цього податку регіонально досить варіативно відрізняється. Так, у Франції ПДВ забезпечує 45% податкових бюджетних надходжень, а в Нідерландах – 24%. Повна гармонізація податку передбачає існування загальної податкової бази, загального порядку розрахунку і приблизно рівних ставок. Оскільки ставки ПДВ сильно розрізняються (від 15% в Люксембурзі до 25% в Швейцарії), повна гармонізація оподаткування доданої вартості поки не досягнута.

Отже, практика стягнення цього податку у розвинених країнах дає змогу говорити про закономірність запровадження його диференційованих ставок за умов ефективного функціонування податкової служби, надання переваги соціальній ефективності податку, незважаючи на збільшення адміністративних витрат на його стягнення.

Основні положення, що визначають метод стягнення ПДВ в європейських країнах, дають підстави стверджувати, що положення діючого в Україні Закону про ПДВ відповідають у більшості випадків вимогам Шостої директиви, що значно наблизило нас до податкового законодавства країн ЄС, проте залишається вкрай важливим врегулювання деяких протиріч, а саме:

– ефективне адміністрування ПДВ, а саме – удосконалення механізму відшкодування, моніторинг існуючих пільг;

– перехід до диференційованої шкали ставки ПДВ в залежності від загальної споживчої корисності товару: товари першої необхідності – знижена ставка, усі інші – стандартна ставка;

– протидія бюджетним втратам через зловживання ПДВ.

Відмінною рисою ПДВ в Україні та Європі є частка податкових надходжень (в країнах ЄС частка податку складає в середньому 30%, в Україні – близько 50%), так і механізм розрахунку, ставка, колом оподаткованих товарів і послуг, пільгами тощо. Зважаючи на те, що ПДВ є головним бюджетоутворюючим податком та враховуючи фінансово-економічний становище в Україні, дуже складно уніфікувати цей податок до європейських стандартів.

Отже, при реформуванні податкової системи стосовно ПДВ Україна безперечно, повинна використовувати досвід країн ЄС, але при цьому враховувати рівень економічного розвитку та готовності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

2. Директива щодо гармонізації законодавства держав-членів стосовно податків з обороту [Електронний ресурс]: Директива Ради ЄС від 11.04.1967 № 67/227/ЄС. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_201.

3. Директива щодо гармонізації законодавства держав-членів стосовно податків з обороту – Спільна система податку на додану вартість: єдина база оподаткування [Електронний ресурс]: Директива Ради ЄС від 17.05.1977 № 77/388/ЄС. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_490.

4. Директива про спільну систему податку на додану вартість [Електронний ресурс]: Директива Ради ЄС від 28.11.2006 № 2006/112/ЄС. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_928.

5. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні [Електронний ресурс] / офіційний портал Державної фіскальної служби. – Режим доступу до ресурсу: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html.

УДК 336.226.12

БОШОТА Н. В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів,
КРИЧФАЛУШІ Т. І.,
студент,
Мукачівський державний університет

МІЖНАРОДНА ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК

Система оподаткування повинна виконувати стимулюючу роль, позитивно впливаючи на економічну діяльність підприємств, на розвиток виробництва в країні. Результатом ефективних дій у цій сфері будуть підвищення дохідної частини бюджету та раціональне використання податкового потенціалу, що в свою чергу призведе до соціально-економічного розвитку держави в цілому. Створення стійкої податкової системи є головним завданням, що стоїть перед державою. Ефективне оподаткування можна забезпечити шляхом гармонійного поєднання обраного податкового механізму з цілями і завданнями, які ставить перед собою держава при управлінні економікою країни.

Податок на прибуток підприємств є одним з видів прямого оподаткування і має дуже вагомим фіскальним значенням, чим відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинутих країнах. Тобто, Уряд повернувся до фіскальної суті податку на прибуток, тоді як у всьому світі цей податок виконує в основному регулюючу функцію (здатність впливати на окремі галузі економіки, даючи змогу максимально підняти ділову активність). Це обумовлено, перш за все, пропорціями в розподілі ВВП, які склалися історично: у централізовано-плановій економіці основну масу доходів бюджету становили надходження від державних підприємств і досить незначну – податки з населення.

Зменшення частки надходжень податку на прибуток у структурі податкових надходжень Державного бюджету з 18% у 2013 році до 9% у 2016-17 рр. пояснюється зменшенням загального позитивного фінансового результату підприємств або збитками за відповідні періоди, що демонструє відсутність дієвих змін в економіці країни (рис. 1).

Чергова податкова реформа суттєво торкнулася одного з основних податків для підприємств – податку на прибуток. З 2017 року повертається норма про податкові канікули. Тобто українські підприємці можуть не платити податок на прибуток, правда, для цього їм потрібно дотримуватися правила.

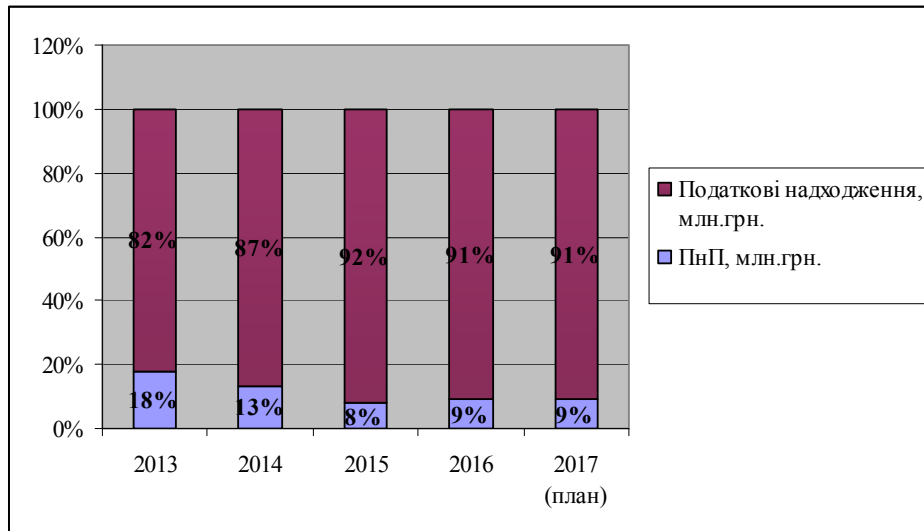


Рис. 1. Надходження податку на прибуток у структурі податкових надходжень Державного бюджету України [2]

Платники податку на прибуток з доходом в межах 3 млн. гривень на рік (новостворені або які працюють на невеликих оборотах, незалежно від статусу платника ПДВ) має право скористатися нормою про нульову ставку податку на прибуток при дотримань певних умов [1]:

- 1) утворених в установленому законом порядку після 1 січня 2017 року;
- 2) діючих, у яких протягом трьох послідовних попередніх років, щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує 3-х мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду становила від 5 до 20 осіб;
- 3) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до 1 січня 2017 року та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів робіт, послуг) становив до 3-х мільйонів гривень та середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб.

Оскільки Україна прагне до інтеграції з Європейським Союзом, то зменшення ставки податку на прибуток в Україні впливає з того, що вона істотно зменшилась і в країнах ЄС протягом останніх років.

Наприклад, Угорщина з 2017 року знизилася ставку податку на прибуток підприємств до 9% – найнижчого рівня серед країн Європейського союзу [3]. За рахунок цього керівництво держави планує збільшити приплив прямих іноземних інвестицій.

Нова податкова ставка в Угорщині буде навіть нижче, ніж в Ірландії (12,5%), яка зараз вважається чи не найпривабливішою «податковою гаванню» ЄС. На думку аналітиків, цей крок угорського уряду може призвести до свого роду «гонці озброєнь»: конкурентному зниженню податків на компанії в ЄС, особливо в східній частині блоку.

До 2017 року Угорщина стягувала з юридичних осіб податок за ставкою 10% при рівні прибутку менше 500 млн форинтів (1,74 млн доларів) і 19%, якщо прибуток перевищує цю позначку. З цього року країна перейшла на єдину ставку оподаткування компаній.

Існують країни, де податок на прибуток значно вище, ніж в Україні. У США податок на прибуток становить 40%. В Європі лідером за розміром податку на прибуток є Франція – 38%, у Німеччині – 29,6%, в Італії – 31,4%, у Бельгії – 34%, а в Японії – 35,65%. Високі ставки податку притаманні країнам з усталеною економічною моделлю. Рівень ставки податку на прибуток в Україні нарівні з Білорусією. В рейтингу країн за величиною ставок податку вони посідають 28 місце. Поруч у рейтингу Польща та Чехія, в яких податок на прибуток становить 19%, у Латвії та Литві – 15%, в Румунії – 16% [3]. Ставка податку на прибуток в Туреччині та Росії – 20%. Отже, на відміну від вітчизняної практики, механізм оподаткування прибутку юридичних осіб у світовій практиці активно використовується для регулювання соціально-економічних процесів.

Аналізуючи ставку податку на прибуток підприємств в Україні, порівняно із іншими державами, бачимо, що вона є досить низькою. Але просто занижена ставка не виступає гарантією поживлення бізнес-середовища. Таким чином Україні, зокрема уряду та відповідним органам, необхідно звернути увагу не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й використати дану ставку як потужний механізм для підвищення привабливості країни шляхом гармонізації податкового та бухгалтерського обліку з податку на прибуток підприємств, мінімізації розриву між ефективною та нормативною ставкою податку, покращення рівня податкової культури платників, зниження рівня ухилення від сплати податків.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII [Текст]. – Верховна Рада України (ВВР). – 2017, № 5-6.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>
3. Венгрия снизит ставку налога на прибыль до 9% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dan-ua.com/publications/publication/174--Vengriya-snizit-stavku-naloga-na-pribyl-do-9>.

УДК 336.027

МАЛЕЦЬ С. С.,
аспірант кафедри фінансів,
Мукачівського державного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Реформування податкової системи Польщі та Грузії є актуальною темою для України, свідченням чого виступає широке охоплення проблеми у наукових дослідженнях вітчизняних представників, таких як: І. Сенчак, Ю. Іванов, Л. Гончаревич, О. Радишевська, В. Андрущенко, З. Варналій, Г. Василевська, П. Гайдуцький, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Крисоватий, А. Соколовська, Л. Тарангул та ін. Домінуюча теза досліджень: перехід податкової політики країн на спрощену систему оподаткування, лібералізація економіки шляхом зменшення тиску на малий і середній бізнес та зменшення політичного впливу держави на усі складові життя є ключовими важелями реформування економіки. Вони розглядають різні аспекти реформування державної податкової системи, враховуючи досвід Польщі та Грузії.

Польський економіст С. Овсяк розробив конкретний та повний порядок етапів формування податкової системи Польщі (рис. 1).

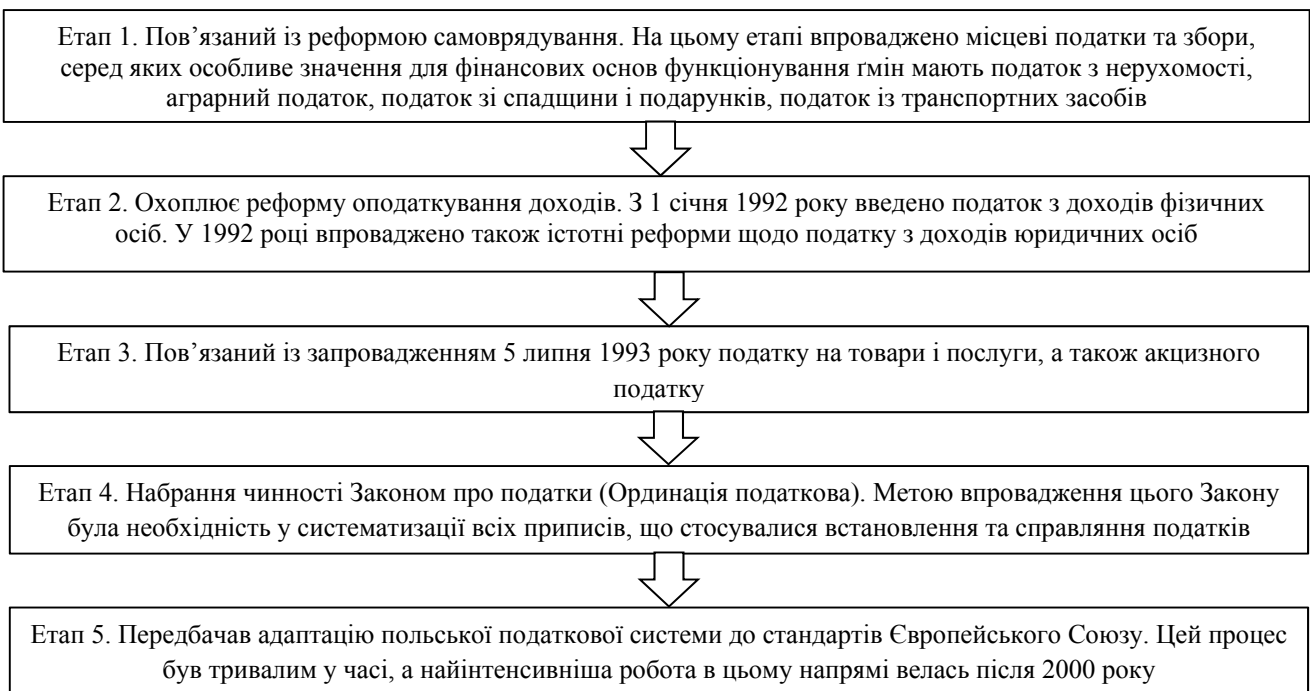


Рис. 1. Хронологічний порядок етапів формування податкової системи Польщі за С. Овсяком [1, с. 106-110]

Сьогодні у Польщі використовують наступні спрощені системи оподаткування: податкова карта; фіксований податок з облікових прибутків; податок з прибутку духовних осіб; тоннажний податок [2, с. 58].

Податок на нерухомість в Україні має ряд спільних рис з податком на нерухоме майно в Польщі, тому при реформуванні податкової системи України необхідно орієнтуватися саме на неї. Важливими кроками, що здійснила Польща в цьому напрямку були наступні:

- запровадження більшої диференціації ставок податку, залежно від того, з якою ціллю використовуються об'єкти нерухомого майна фізичними та юридичними особами;
- об'єднання земельного і майнового податку
- можливість місцевих громад самостійно розширювати перелік суб'єктів і об'єктів, яким надається пільга з даного податку [3, с. 222].

Головна відмінність ситуації в Грузії у 2004-му році від ситуації в Польщі в 1990-му – це те, що уряд Грузії, мав не просто створити своє економічне диво, але й зупинити всепоглинаючі метастази масштабної корупції. Адже для проведення реформ в економіці спочатку потрібно було переконати громадян у чесності намірів нового грузинського уряду.

Тому, одночасно запроваджуючи реформу органів правопорядку, уряд розпочав ґрунтовні зміни в напрямку лібералізації економіки. Наступним серйозним кроком була податкова реформа, яка спростила умови ведення бізнесу і зменшила кількість податків з 22 до 6, при цьому було значно спрощено саму процедуру сплати податків. Крім того, в Грузії була проведена масштабна приватизація державного майна, включно із лікарнями і поліклініками.

Аналіз податкових реформ Польщі та Грузії показав, що ці держави показали прогресивний приклад, якому варто наслідувати. Звичайно Україна відстає у проведенні податкових реформ, наближенні вітчизняного законодавства до права ЄС, в економічному та соціальному розвитку. Тому сьогодні, як ніколи, актуальним є проведення подальших порівняльних досліджень податкових систем країн Центрально-Східної Європи з високим економічним розвитком. Проте практичне втілення іноземного досвіду в Україні повинно здійснюватися виключно після ґрунтовного та всебічного вивчення проблеми на національному рівні.

Список використаних джерел

1. Сенчак І. Податкова система Польщі / І. Сенчак // Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції «Малиновські читання», 16-17 листопада 2012 року. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – 316 с.

2. Гончаревич Л. Г. Гармонізація податкової системи до вимог ЄС в контексті міжнародної конкурентоспроможності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. Г. Гончаревич. – К., 2011. – 58 с.

3. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: [монографія] / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В. Куц М. О. та ін.]. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.

УДК 336.221

МІНКОВИЧ В. Т.,

старший викладач кафедри фінансів і банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ПОДАТКОВУ КУЛЬТУРУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ

Аналізуючи поступальний розвиток нашої держави протягом всіх років її незалежності, можна почати вести мову про незліченну кількість проблем, які до цього часу залишилися невирішеними у вітчизняній економіці. Але зазвичай більшої уваги потребують питання, які пов'язані з державними фінансами, оскільки саме завдяки ним країна може забезпечити своє існування. Таким чином, особливого значення потрібно надати проблемам вітчизняної системи оподаткування, так як саме податки на протязі довгого часу забезпечують основну частку надходжень до Зведеного бюджету України. Актуальність даних проблем проявляється особливо гостро сьогодні, коли вітчизняна податкова система, в якій державний та приватний сектори економіки не здатні забезпечити достатню податкову базу, не відповідає реальним потребам суспільства та носить регресивний характер. Її основною функцією є фіскальна, яка спрямована на збільшення дохідної частини бюджетів за будь-яких обставин, майже за відсутності компромісів та поступок. Важливим наслідком цих тенденцій є те, що більшість платників податків не відчувають довіру до системи розподілу бюджетних коштів бюрократично налаштованих чиновників [4, с. 231]. В той самий час, великий податковий тягар впливає на економічну поведінку платників, змінюючи їх етичні норми та ідеали та змушує пристосовуватись до жорстких умов фіскального тиску.

У достатньо широкому колі наукової, навчальної та практичної літератури знаходимо велику кількість варіантів визначення категорії «податкова культура». І це не дивно, адже такий економічний термін має багато аспектів трактування через надзвичайно вагому роль в житті не тільки окремого громадянина чи певної спільноти громадян, а й всього суспільства окремої країни загалом. Досить детальний аналіз різноманітних підходів до трактування даної категорії провів І. А. Башинський [2] і всі наведені ним визначення поняття податкової

культури не суперечать один одному, а характеризують її з різних аспектів. Крім того, відмінність полягає в тому, що одні даються у вузькому значенні, інші – в широкому. Так, одні науковці визначають податкову культуру як відносно вузьке поняття: ступінь відповідальності платника податків, його податкова свідомість та податкова дисципліна. Інші вважають, що це поняття винятково широке, що включає не тільки безпосередньо податкову правосвідомість, але й пов'язані між собою як офіційні, так і неофіційні інститути держави, а також систему відносин усіх учасників податкового процесу. Таким чином, погоджуємось з автором [2, с. 9-11], який вважає, що повно й точно розкрити сутність податкової культури одним тлумаченням досить складно, адже податкова культура суспільства – поняття складне й багатогранне, яке охоплює не лише фінансово-економічний аспект, а також морально-етичний, політичний, правовий, психологічний, управлінський, виховний та організаційний.

Слід відмітити, що в даний час в Україні у сфері оподаткування склався негативний стереотип поведінки, мають місце досить низька податкова культура населення, недовіра громадян і бізнесу до податкової системи, прагнення різними шляхами ухилитися від сплати податкових платежів. В цьому контексті варто погодитися з В. В. Письменним, що вітчизняні платники податків не сприймають фундаментальні принципи оподаткування, одним з яких є парадигма: «податки – основа благополуччя держави й суспільства» [4, с. 231]. Наші громадяни в переважній більшості не розуміють, заради чого їх примушують платити податки, позбавляючи значної частини зароблених коштів. Тому до тих, хто ухиляється від сплати податків, у них особливе ставлення – захоплення спритністю, здатністю обійти «систему». Подібна тенденція простежується як у приватному житті громадян, так і в підприємницькій діяльності [3]. Хоча, задля справедливості, досліджуючи питання податкової свідомості громадян України, слід зазначити, що її відсутність у вітчизняних платників податків зумовлена, насамперед, радянським досвідом справляння податків, так як в соціалістичній системі господарювання процес адміністрування податків був надзвичайно простим і не потребував турботи з боку держави щодо підвищення рівня свідомості платників податків у цій сфері. Завдяки такому підходу з боку держави до формування податкової свідомості, платники податків на цьому етапі розвитку податкових правовідносин не мають історичного досвіду суспільної свідомості, відповідних податкових традицій, а їх податковий менталітет характеризується схильністю лише до примусової сплати податків [1, с. 75]. Аналізуючи такий стан справ, вважаємо однією з найбільш значущих проблем, які гальмують формування податкової культури населення нашої держави те, що нажал, суспільство побічно підтримує тих, хто не платить законно

встановлені податки і вкрай рідко їх засуджує, в Україні несплата податків практично не впливає на ділову репутацію. Таким чином, саме в цьому контексті, у період побудови демократичної держави, питання податкової культури є винятково актуальними. І хоча вирішенням проблем адміністрування податків, ухилення від їх сплати та податкової злочинності займаються чимало практиків-економістів й теоретиків фінансової науки, однак окремі аспекти етичної сторони оподаткування сьогодні мало вивчені [4, с. 232]. В той же час саме рівень добровільно сплачених податків і зборів до бюджету країни виступає одним із найважливіших показників ступеня зростання цивілізованості взаємовідносин між державою та платниками податків у сучасному світі. Чим вище цей показник, тим держава менше витрачає фінансових та адміністративних ресурсів на виконання функцій і процедур податкового контролю [1, с. 75].

Ніяким чином не применшуючи ваги висновків інших дослідників даного питання, вважаємо, що зважаючи на вже сформовану ментальність дорослого населення нашої держави, вирішення даної проблеми необхідно починати саме з виправлення етичних аспектів. І орієнтуючись на досвід розвинутих провідних країн світу, виховувати податкову свідомість, культуру та дисципліну вже у дітей молодшого шкільного віку. Позитивно оцінюємо, що знання про податки вже включені в шкільні дисципліни, але переконані, що ця разова акція не матиме такого ефекту, як стратегічно розроблена програма. Отже, розглядаючи моральний аспект податкової політики, вважаємо, що треба домагатися того, щоб податки служили платникам податків, а не експлуатували їх. Для цього законодавцям необхідно прагнути того, щоб кожен податковий закон був зрозумілий, доступний платнику податків, щоб він знав, навіщо він платить цей податок, куди підуть його гроші і як вони будуть використані. Кожен громадянин повинен усвідомити свою причетність до державних проблем і бути впевненим, що він також бере участь у вирішенні найскладніших економічних і соціальних завдань [5]. Адже реформуючи податкову систему або механізми функціонування податкових органів, при цьому не змінивши ефективності та прозорості здійснення державних видатків в нашій країні, ми не зможемо змінити рівень довіри громадян до них. Тобто, правове вдосконалення законодавчих актів є дійсно важливим, але ще важливішою бачимо роботу з виховання податкової культури у майбутніх платників податків. Без цього морального фактора податки, як і раніше, будуть сприйматися вороже основною масою громадян.

Список використаних джерел

1. Алексєєва А. О. Обґрунтування основних організаційно-психологічних перешкод щодо підвищення рівня добровільності сплати податків / А. О. Алексєєва // Управління розвитком. – 2013. – № 21. – С. 74-76.

2. Башинський І. А. Податкова культура: генезис та сталі погляди на зміст поняття / І. А. Башинський // Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління». – 2014. – № 1 (10). – С. 7-14.
3. Лаврешов А. Ю. Податкова культура українських громадян як потенціал формування і розвитку інновацій в податковій сфері [Електронний ресурс] / А. Ю. Лаврешов. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/104-1-0-1572.
4. Письменний В. В. Податкова культура в умовах демократизації суспільства / В. В. Письменний // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2005. – №10. – С. 231-239.
5. Хар В. С. Проблеми формування податкової культури в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Хар, В. А. Вишневецький. – Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/8/har.php>.

УДК 339.97:351.82

НЕБОТОВ П. Г.,

директор,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ЕКСПОРТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Експортний контроль – це управлінський та організаційно-економічний механізм контролю за міжнародним переміщенням економічних активів (товарів, робіт, послуг, технологій, об'єктів інтелектуальної власності, інформації та ін.) військового або подвійного призначення відповідно до міжнародних зобов'язань та вимог законодавства.

Зовнішньоекономічна політика держави реалізується через певні методи та інструменти, тобто специфічні методичні прийоми та важелі, що використовуються уповноваженими органами державної влади задля стимулювання або обмеження певних видів зовнішньоекономічної діяльності з метою вирішення специфічних економічних та організаційно-управлінських завдань.

Усі методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності умовно поділяються на тарифні (тарифно-податкові) і нетарифні (організаційно-розпорядчі).

Тарифні методи проявляються у використанні тарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На практиці реалізація тарифних методів полягає у маніпулювання митом або митними ставками.

В сучасній економіці набувають усе більшого поширення нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Інколи ці методи ще називають організаційно-адміністративними, оскільки їхнє застосування, як правило, не надає учасникам зовнішньоекономічної діяльності можливості вибору моделі поведінки. Поширення застосування нетарифних методів регулювання є закономірним наслідком глобалізації економіки, «стирання» економічних кордонів, поширення міжнародної міграції капіталу, транснаціоналізації виробництва.

Нетарифні методи регулювання реалізуються за допомогою таких основних інструментів: кількісні обмеження (контингентування, квотування та ліцензування); «добровільні» обмеження експорту; приховані методи торговельної політики (технічні бар'єри, які проявляються у вимогах до дотримання національних стандартів, санітарно-гігієнічних норм, вимог законодавства про захист прав споживачів, специфічної упаковки та маркування, виконання ускладнених митних формальностей, отримання сертифікатів якості тощо; виконання ускладнених процедур у окремих сферах: державні закупівлі, будівництво, фінансове посередництво, окремі види виробництва; наявність вимог щодо вмісту вітчизняних комплектуючих тощо); фінансові методи торговельної політики (субсидії, кредитування, демпінг); адміністративно-імперативні методи регулювання (норми міжнародного права, міжнародні договори та угоди, торговельні договори, правові режими).

На нашу думку, інструменти експортного контролю відносяться до групи нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Вимоги у сфері експортного контролю є імперативними і не передбачають можливостей широкої самостійності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

У чому полягає об'єктивна необхідність експортного контролю як інструменту зовнішньоекономічної політики держави? Перш за все – у розумінні доцільності заборони або обмеження поставок окремих товарів та зброї, у першу чергу зброї та інших засобів масового ураження (зокрема, небезпечних речовин) до країн, які не здатні унеможливити використання цих товарів та зброї відповідно до норм міжнародного права.

У багатьох випадках заборона або обмеження експорту на основі дії правил та процедур експортного контролю має суто економічну мотивацію. Не секрет, що економічні активи військового або подвійного призначення нерідко є результатом низки наукових досліджень, інтелектуальної праці багатьох наукових колективів, використання унікального обладнання, застосування високих технологій тощо, і відповідно ці економічні активи створені за рахунок величезних бюджетних видатків. Тому неконтрольований експорт таких економічних активів може мати вкрай негативні економічні наслідки для країни-експортера. Не слід забувати, що сучасна продукція військового або подвійного призначення

характеризується значним ступенем новизни (інноваційності), а тому бездумний експорт такої продукції позбавляє державу-експортеру у можливості отриманні доходів від продажу відповідних патентів та ліцензій.

Отже, експортний контроль як інструмент економічної політики держави пов'язаний також із намаганням держав (національних урядів) захистити власні національні економічні інтереси.

У той же час слід розуміти, що експортний контроль можна розглядати і як механізм (у формі сукупності певних норм, приписів, стандартів, що є обов'язковими до виконання учасниками специфічних суспільно-економічних відносин), і як управлінський інструмент (у формі впливу держави на певні економічні рішення економічних суб'єктів). При цьому експортний контроль є одночасно інструментом і зовнішньої, і економічної політики держави, оскільки норми (обмеження) щодо експорту окремих товарів та послуг встановлюються, як правило, на основі вимог міжнародного права та виходячи із принципів міжнародної, національної та економічної безпеки, а також економічних інтересів держави.

Експортний контроль як інструмент зовнішньоекономічної політики держави стосується лише порівняно невеликої групи товарів і послуг (товарів та послуг, які мають військове призначення або можуть бути використані у військових цілях), на які розповсюджуються міжнародні та національні обмеження. Експортний контроль є механізмом, встановленим за результатами виконання норм міжнародних зобов'язань держави щодо встановлення обмежень передач товарів та послуг. В той же час експортний контроль є специфічною управлінською технологією, якою встановлені конкретні правила та процедури виконання міжнародних та національних приписів щодо порядку здійснення експортного контролю.

На нашу думку, експортний контроль також можна представити як сукупність управлінсько-адміністративних, організаційно-економічних, технологічних та правових засобів забезпечення контролю за виконанням суб'єктами господарювання правил та процедур у сфері міжнародного переміщення окремих економічних активів та факторів. Результати дослідження про еволюцію та зміст цих засобів в Україні будуть наведені у наступному розділі роботи.

Експортний контроль представляє інтерес як явище, в якому реалізується функціональне призначення певного суспільного процесу, зокрема у сфері економічних відносин в частині виробництва та реалізації (споживання) певних товарів і послуг, причому наслідки цього процесу можуть бути оцінені у грошових (вартісних) показниках.

Отже, експортний контроль, виступаючи важливою складовою режиму міжнародної безпеки, здатен суттєво впливати на динаміку і показники фінансово-економічної діяльності, міжнародної торгівлі, інвестиційної активності.

Список використаних джерел

1. Галака С. П. Експортний контроль в системі міжнародної безпеки [навчальний посібник] / С. П. Галака, О. М. Гришуткін, Г. М. Перепелиця, О. І. Сівер / За ред. О. М. Гришуткіна. – Київ: КНУ, 2013. – 336 с.
2. Експортний контроль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/3409-eksportnij-kontrol.html>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Михасюк І. Р. Державне регулювання економіки [підручник] / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – Львів: ЛНУ, 2000. – 592 с.

УДК 336.22

ПЕТРИЧКО М. М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сучасний стан економіки характеризується наявністю низки проблем, серед яких особливо варто виділити: низький рівень економічного розвитку країни; структурний дисбаланс економіки; високий рівень безробіття та дефіциту бюджету; низький рівень добробуту населення та інші.

Все це свідчить про необхідність проведення комплексної системи економічних реформ, які б мали наукове та економічне обґрунтування та були зорієнтовані на досягнення загальної мети стратегії економічного розвитку країни. Зауважимо, що метою економічної політики держави, відповідно до прийнятої в 2015 році Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1], визначено впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід держави на провідні позиції у Світі. Векторами розвитку України визначено забезпечення сталого розвитку держави та проведення структурних реформ. Одним з пріоритетів реалізації економічної стратегії визначено проведення податкових реформ. Важливим для проведення обґрунтованої податкової політики є прийняття стратегії реформування податкової системи

на зразок [2], що приймалися раніше. Першочерговим завданням податкової політики є сприяння економічному зростанню в країні, яке у подальшому сприятиме розширенню податкової бази, і відповідно збільшенню податкових надходжень в бюджет (рис. 1).

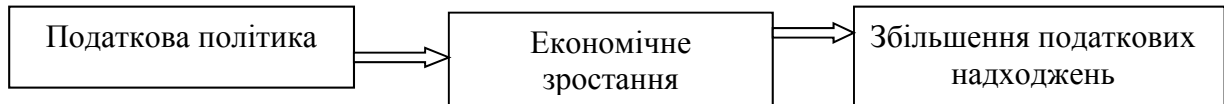


Рис. 1. Вплив податкової політики на економічне зростання в Україні

З урахуванням визначеної мети стратегії економічного розвитку України та її євроінтеграційного курсу сформульовано мету та завдання наступної податкової політики. Мета податкової політики – побудова розвиненої конкурентоспроможної економіки, інтегрованої в ЄС на засадах інвестиційно-інноваційного розвитку країни. Завданнями наступної податкової політики повинно стати: сприяння економічному розвитку країни; стимулювання розвитку галузей реального сектору економіки; зниження дефіциту бюджету; стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та створення умов для швидкого оновлення їх основних засобів; стимулювання роботодавців до збільшення робочих місць; сприяння вирівнюванню доходів фізичних осіб та інші завдання. Забезпечення результативності податкових реформ досягається шляхом визначення стратегічних орієнтирів та правильно обраних напрямів податкового реформування.

Важливою умовою виконання завдань є дотримання принципів проведення податкової політики, серед яких виділяємо такі: своєчасності; відповідності інструментів реалізації податкової політики меті та сформульованим завданням; обґрунтованості; прозорості; комплексності, системності та послідовності дій; результативності податкової політики.

Проведене дослідження доводить, що при реалізації податкових реформ України не було враховано результати від запровадження раніше проведених реформ, що призводило до перенесення їх недоліків на наступні періоди. Тому, важливим при визначенні стратегічних орієнтирів податкового реформування в Україні є врахування результатів оцінювання впливу попередніх податкових реформ на економічний розвиток країни.

Застосовуючи системний підхід, пропонується визначати стратегічні орієнтири запровадження наступної податкової політики з урахуванням соціально-економічного стану країни, ґрунтуючись на необхідності виправлення недоліків попередніх податкових реформ, що були виявлені при оцінюванні їх впливу на розвиток економіки, та використанні досвіду податкового реформування в європейських країнах.

Таким чином, результати проведеного дослідження досвіду податкового реформування в країнах ЄС та його співставлення з українською практикою оподаткування свідчить про

необхідність зниження рівня оподаткування праці, особливо щодо оподаткування роботодавців єдиним соціальним внеском. Проведена діагностика впливу податкових реформ на економіку дозволила встановити, що високі ефективні ставки на працю негативно позначалися на інвестиційно-інноваційній активності підприємств. Крім того, доведено, що високий рівень оподаткування єдиним соціальним внеском є одним з факторів, що гальмував економічне зростання в країні.

Враховуючи зазначене вище можна виділити наступним орієнтиром податкового реформування в Україні зниження оподаткування праці та перенесення частини навантаження по сплаті єдиним соціальним внеском з роботодавців на найманих працівників.

Проведене дослідження дозволило визначити такі стратегічні орієнтири проведення наступної податкової політики в Україні, як: зниження загального рівня оподаткування; посилення фіскальної позиції податків на споживання; зниження рівня оподаткування праці; створенні пільгових умов для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Визначені стратегічні орієнтири податкових реформ в Україні дозволяють окреслити напрями податкового реформування та сприятимуть забезпеченню його результативності для економіки.

Список використаних джерел

1. Указ Президент України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Педченко Н. С. Напрями податкової політики України відповідно до Євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Н. С. Педченко, Л. А. Лугівська. – Режим доступу : http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/1801/1/Лугівська_Л. А._1.pdf.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 №909-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

УДК 336.225.6

СЛІНЧУК Н. В.,

студентка,

Київський національний торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД У РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ РЕФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки отримання прибутку є безпосередньою метою виробництва. Прибуток створює певні гарантії для подальшого існування і розвитку підприємства.

Важливою передумовою забезпечення стабільності національної економіки є створення дієвої податкової системи, яка б відповідала реаліям сьогодення і поєднувала у собі фіскальну та регульовальну ефективність. Прийняття Податкового кодексу відіграло свою позитивну роль у становленні податкової системи України, але все ж залишилася низка проблем, які потребують вирішення.

Проблематика податкового обліку у вітчизняній літературі комплексно досліджувалася такими авторами, як Ф. Бутинець, М. Войнаренко, В. Лень, М. Коцупатрий, З. Задорожний, Г. Гуцул, Л. Лещин, Г. Пухальська, В. Сердюк, В. Сопко, Н. Штанько. У зв'язку з внесенням радикальних змін до Податкового кодексу України, питання оподаткування прибутку підприємств потребують подальших досліджень.

Податок на прибуток підприємств є одним із видів прямого оподаткування – прибуткового, і оподатковує доходи юридичних осіб, на відміну від прибуткового податку, який стягується з громадян. На даний час, в умовах фінансово-економічної кризи, в Україні спостерігається значне зменшення податкових надходжень з податку на прибуток. Наразі це обумовлено не лише загальним зменшенням обсягів виробництва, а і недосконалістю існуючої системи оподаткування.

У 2016 р. рівень податкового навантаження в Україні складає 51,8%, а це 84 місце в рейтингу податкового навантаження на бізнес серед 189 економік. Про це свідчить спільний рейтинг Світового банку та аудиторської компанії PwC [1].

Для того, щоб покращити економічну ситуацію в країні, спираючись на досвід Естонії, 25 жовтня цього року Національна рада реформ на своєму засіданні затвердила введення податку на виведений капітал із 1 січня 2018 року. За 15 років з часу свого впровадження така модель продемонструвала свою високу ефективність у сучасних реаліях світової економіки. Згідно з дослідженнями Податкового Фонду – провідної незалежної організації США з дослідження податкової політики, на даний час саме Естонія має найбільш

конкурентоспроможну податкову систему в ОЕСР [2]. Зокрема, Естонія у 2014 та 2015 роках займає перше місце як в загальному рейтингу Індексу конкурентоспроможності податкових систем (International Tax Competitiveness Index), так і в частині оподаткування прибутку підприємств [3].

Такий високий (максимальний) показник досягається завдяки чотирьом позитивним особливостям її податкової системи:

- по-перше, це 20% ставка корпоративного податку, який застосовується тільки до розподіленого прибутку підприємства;
- по-друге, це єдина 20% ставка податку на доходи фізичних осіб, яка не поширюється на доходи фізичних осіб у вигляді дивідендів;
- по-третє, податок на майно застосовується лише до вартості землі, тоді як вартість нерухомого майна або капіталу не оподатковується цим податком;
- і, врешті-решт, вона має територіальну податкову систему, яка звільняє 100 відсотків іноземного прибутку, отриманого вітчизняними корпораціями, від внутрішнього оподаткування (з деякими обмеженнями).

Податок на прибуток підприємств в Естонії це так званий податок на грошовий потік («cash-flow tax»). Замість того, щоб вимагати від підприємств розрахунку оподаткованого доходу з використанням складних правил і графіків амортизації щороку, в Естонії податок на прибуток підприємств стягується тільки тоді, коли бізнес виплачує (розподіляє) прибуток своїм акціонерам (власникам). Такий податок не лише значно спрощує розрахунок оподаткованого прибутку, він також забезпечує додаткові переваги, в тому числі повне покриття витрат на капітальні інвестиції.

Що ж до перспектив подальшого розвитку податкової системи, то вони представлені на рис. 1 [4].

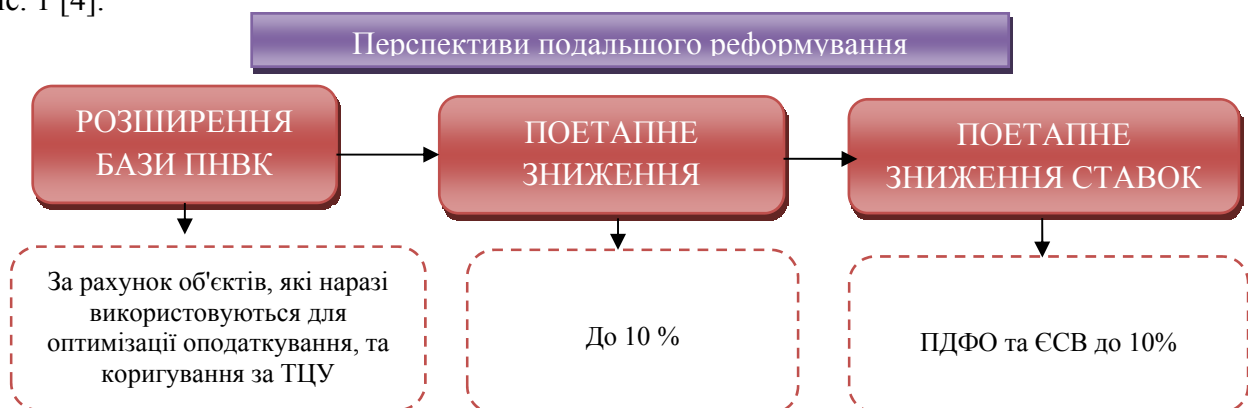


Рис. 1. Перспективи подальшого реформування податкової системи

Отже, на відміну від країн ЄС, податкова система України не є інструментом

підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер. Але скоро ця ситуація може докорінно змінитися.

Список використаних джерел

1. Overall ranking and data tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2017/overall-ranking-and-data-tables.html>.
2. «Естонія має найбільш конкурентоспроможну податкову систему серед країн-членів ОЕСР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxfoundation.org/blog/estonia-has-most-competitive-tax-system-oecd>.
3. 2015 International Tax Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxfoundation.org/article/2015-international-tax-competitiveness-index>.
4. Податок на виведений капітал та пов'язані системні зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kmp.ua/wp-content/uploads/2016/08/Presentation_Exit_Capital_Tax_08_2016.pdf.

УДК 336.2

СТОРОЖУК О. В.,

к.е.н., доцент кафедри митної справи,

ХОЛЯВКО К. О.,

студентка,

Університет державної фіскальної служби України

ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПІДХОДІВ ЩОДО НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку партнерських відносин між Україною та членами Європейського Союзу досить гостро постало питання і щодо податкової гармонізації та реформування податкової системи України. Такі вимоги є неодмінною складовою для здобуття Україною членства в Європейському Союзі. Податки є основним джерелом доходів держави, а тому для забезпечення ефективності та регулярності податкових надходжень, необхідним є удосконалення системи оподаткування, у частині непрямого оподаткування.

Дослідженням особливостей системи непрямого оподаткування в Україні й країнах-членах ЄС займалися Бечко В., Прокопчук О., Шинкарук Л., Швабій К., Мельник В. тощо.

Підписання Угоди про асоціацію з ЄС відбулося у два етапи в 2014 році: 21.03 – політичної та 27.06 – економічної частин. І вже 16.09.2014 р. Угода була ратифікована.

У даній Угоді акцентується увага на непрямих податках, об'єктом оподаткування яких є господарські операції. Вони сплачуються кінцевими споживачами. В Україні непрямі податки включають податок на додану вартість (далі – ПДВ), акцизний податок та мито [1].

Однією з умов членства в ЄС є наявність і сплата державі ПДВ. В Україні діє основна ставка ПДВ – 20% та 7%-ва ставка на ліки. Висока ставка (20%) суттєво впливає на добробут населення країни. Тому виникла ідея застосування диференційованих ставок ПДВ, які вже існують в Україні на певному рівні (0-ва ставка ПДВ). На даний момент в усіх країнах ЄС діє стандартна ставка ПДВ, що має становити не менше ніж 15%, а також дозволяється одночасне застосування однієї або двох знижених ставок ПДВ (не менше 5%) на товари, що визначаються правом ЄС [2, с. 730]. За зниженою ставкою оподатковуються: сфери діяльності, у яких складно обчислити ПДВ (страхування, фінанси); товари щодо яких здійснюється політика державного стимулювання (видавнича діяльність, транспорт) та соціально значущі товари (ліки, продукти харчування). Зниження ставки ПДВ з ліквідацією пільг з його сплати дещо полегшить процедуру адміністрування податку в Україні [3, с. 252].

Ст. 27 Угоди визначає «мити» як таке, що включає будь-яке мито чи інший платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару, зокрема будь-який додатковий податок чи додатковий платіж, пов'язаний з імпортом (експортом) товару. «Мито» не включає: платежі, еквівалентні внутрішньому податку; ті, що стягуються як засоби захисту торгівлі [4, с. 22].

Задля ведення активної торгівлі з країнами ЄС необхідно аби [4, с. 23]:

- кожна Сторона зменшувала або скасовувала ввізне мито на товари, що походять з іншої Сторони, відповідно до Графіків Угоди [5];
- для кожного товару була базова ставка ввізного мита, що поступово зменшувалася;
- якщо після набрання чинності Угодою будь-яка Сторона зменшує ставку ввізного мита, така ставка має стати базовою, якщо вона буде нижчою розрахованої раніше ставки;
- через 5 років після набрання цією Угодою чинності Сторони можуть на запит будь-якої Сторони провести консультації з приводу скасування ввізного мита у торгівлі між ними.

Скасування чи зменшення ввізних мит передбачено для більш ніж 95% тарифних позицій. Жодна із Сторін не може збільшити існуюче мито чи схвалити нове [4, с. 24].

Проблемним питанням для України залишається імпорт легкових автомобілів. Статтею 44 Угоди передбачені спеціальні заходи щодо легкових автомобілів, які обґрунтовують високу ставку ввізного мита, але при виконанні таких умов [4, с. 29-32]:

- 1) якщо в результаті зниження чи скасування мита товар імпортується на територію України у більших обсягах в абсолютних величинах чи стосовно національного виробництва і за умов, коли заподіюється шкода національній промисловості, що виробляє схожий товар;
- 2) якщо сукупний обсяг (в одиницях) імпорту товару протягом будь-якого року досягає граничного обсягу, визначеного Угодою; та
- 3) якщо сукупний обсяг імпорту товару в Україну (в одиницях) протягом останнього 12-місячного періоду, закінчується не раніше ніж за місяць до того.

Додатком II Угоди визначено граничні рівні та максимальні розміри спеціального мита для легкових автомобілів, які можуть застосовуватися для окремого року (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Спеціальні заходи щодо легкових автомобілів

Рік	1	2	3	4	5	6	7-15
Граничні обсяги імпорту з ЄС (од.)	Немає спеціальних заходів	45000	45000	45000	45000	45000	45000
Гранична частка на ринку		20%	21%	22%	23%	24%	25%
Максимальний розмір ввізного і додаткового мита (%)		10	10	10	10	10	10

Джерело: Додаток II Угоди про асоціацію України та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/02_Annexes_on_cars.pdf/

Так, максимальний розмір ввізного та додаткового мита повинне протягом 15 років дії Угоди бути на рівні 10%, при цьому незмінними залишаються граничні обсяги імпорту з ЄС – 45 тис. од. при збільшенні частки ринку за 7 років з 20% (на 2 році) до 25% на 7-му.

Також важливе місце в доходах бюджету займає акцизний податок. Згідно зі ст. 215 Податкового кодексу України, до підакцизних товарів належать: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн і промислові замінники тютюну; нафтопродукти, скраплений газ; автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли [1]. Акцизним податком оподатковуються товари, які не належать до товарів першої необхідності і рівень рентабельності яких є високим, але зараз в Україні таке оподаткування є нижчим, ніж у ЄС. Це пояснюється існуванням переліку галузевих пільг з акцизного податку, що не узгоджується із принципами ЄС [2, с.732].

Статтями 33, 78, 142 Угоди передбачено заходи щодо уникнення подвійного оподаткування. Усі збори й платежі, крім мита чи інших заходів, що справляються у разі імпорту чи експорту товарів повинні обмежуватися сумою приблизної вартості послуг і не становити непрямий захист національних товарів чи з фіскальною метою [4, с. 24, 110].

Отже, непряме оподаткування є вагомою складовою економіки України: джерелом наповнення державного бюджету і засобом контролю за національним виробництвом. Впровадження європейських підходів щодо непрямого оподаткування передбачає: адаптацію

податкового законодавства до вимог ЄС; ліквідацію пільг із сплати ПДВ; запровадження диференційованих ставок ПДВ; розширення переліку підакцизних товарів, об'єктів та бази оподаткування; уніфікацію порядку справляння мита тощо. Оптимістичні очікування щодо відкриття нових ринків для українських підприємств лише частково справдилися, і наскільки вони справдяться в майбутньому залежить заходів, які вживатиме Україна.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk/>
2. Литвин Я. В. Непряме оподаткування в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення / Я. В. Литвин // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск № 11. – С. 728-733 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/153.pdf>.
3. Прокопчук О. Т. Особливості непрямого оподаткування в Україні: становлення та перспективи розвитку / О. Т. Прокопчук, Ю. В. Улянич, В. П. Бечко // Збірник наукових праць УНУС. – 2014. – Вип. 84. – С. 249-256.
4. Association Agreement [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_en.htm.
5. Тарифний графік України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247411907&cat_id=223223535.
6. Додаток II Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/02_Annexes_on_cars.pdf

УДК 336

ТОМЧУК А. М.,

ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

Капітал виступає одним із найважливіших понять функціонування та розвитку економічної системи, що постійно перебуває у русі. Капітал посідає головне місце в системі розподілу і перерозподілу, а також споживання матеріальних благ. Чітке розуміння сутності капіталу у сучасних умовах дозволяє суб'єкту господарювання досягти конкурентних переваг на ринку та завоювати лідируючі позиції на ринку, що підтверджує важливість та актуальність дослідження даної теми. Науковці трактують поняття «капітал» багато століть

як складну, неоднозначну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку суспільства. Проте нове значення вона набула лише в умовах ринкових відносин.

При розкритті сутності поняття капітал, необхідно приділити увагу тому, що він повинен розглядатись як сукупність засобів виробництва, представлених у грошовій оцінці, які при прикладанні до них праці та підприємницької ініціативи можуть приносити додаткову вартість, тобто капітал є вартістю, що має здатність до відшкодування авансованої, інвестованої суми та самозростання за наявності благополучних умов для цього процесу. Капітал також необхідно розглядати як майно, що переносить свою вартість на продукт праці та приносить дохід в процесі виробництва. Так, на думку Бланка І. О. [1, с. 126] капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, авансованих у формування активів підприємства. Біла О. Г. [2, с. 113] зазначає, що під капіталом слід розуміти так звану частину пасиву, яка показує, яка сума цінностей, що знаходяться в розпорядженні підприємства, належить самому господарю підприємства (державі, кооперативу, акціонерному товариству або приватній особі).

Балабанов І. Т. розглядає капітал як перетворену форму фінансових ресурсів. На нашу думку, дане тлумачення є досить загальним та неповним, оскільки автор визначає капітал лише як фінансові ресурси у грошовій формі [3]. Бідник О. І вважає, що у процесі виробництва та на стадіях обігу виявляється двоїста сутність капіталу, що визначає його як джерело для створення продуктивного активного капіталу та як причину виникнення зобов'язань підприємства. Двоїста сутність капіталу підприємства проявляється з однієї сторони через відображення капіталом усіх наявних грошових, матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства (що відображається в активі балансу), з другого капітал є джерелом покриття зобов'язань даного підприємства (відображається в пасиві балансу) [4].

У своїх дослідженнях Бланк І. О. надає найповніше визначення поняття капіталу з точки зору врахування структури грошових активів, проте не зазначається цільове використання засобів [1]. Брігхем Є. Ф. характеризує капітал як один із факторів виробництва, який має відповідну вартість і представлений сукупністю фінансових ресурсів [5].

Кларк Дж. визначає капітал як суму активного і виробничого багатства, що складається з матеріальних засобів виробництва. Він поділяє капітал на грошовий та капітальні блага, але визначення сформульовано не досить повно, оскільки не встановлені мета формування та напрямок використання коштів. Тлумачення категорії «капітал» Клименком С. М. є одним із найбільш повних та обґрунтованих, визначення представлено автором зрозуміло, конкретно,

розкрито достатньо, щоб зрозуміти сутність [7].

На думку Опаріна В. М., «...капітал – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства». Дане трактування є неповним, оскільки визначає капітал як авансовану суму тільки грошових коштів, не враховує вкладення коштів у фінансові активи, тобто спрямоване лише на операційну діяльність підприємства. Поддєрьогін А. М. стверджує, що капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку. На нашу думку, визначення автором даної категорії є досить чітким та повністю зрозумілим, окрім того, зазначається мета вкладення капіталу [8].

Подольської В. О. визначає капітал як вартість, яка в процесі виробництва дає нову додану вартість, тобто само зростає [9]. Таке визначення є дуже вузьким і не характеризує навіть основні, найбільш значущі ознаки капіталу. Селезньов В. В. звертає увагу на короткострокове вкладення грошових коштів, суттєвим недоліком сформованого автором поняття є визначення капіталу тільки в грошовій формі [10].

Вважаємо, що найбільш повне та зрозуміле трактування сутності дефініції «капітал» представлено у дослідженнях Катан Л. І. Автором у структурі капіталу було виділено грошові та капітальні блага, він встановив мету формування капіталу, принципи та фактори, що впливають на процес накопичення та порядок використання даного джерела фінансування підприємства [6].

Незважаючи на те, що науковці приходять до деякого спільного визначення сутності поняття «капітал», мінливі ринкові умови господарювання викликають передумови для подальшого вивчення його сутності та подальшого удосконалення. Тому в сучасних умовах дослідники по-різному підходять до визначення поняття «капітал». Можна зробити висновок, що різні вчені формулюють неоднозначні визначення терміну «капітал», крім того ці визначення не завжди є повними, інколи однобокими, але усі вони доповнюють один одного. Одна група визначень фіксує фінансову сторону, інша – натуральну.

В результаті проведеного дослідження сутності поняття «капітал» можна стверджувати, що капітал – категорія неоднозначна і тлумачити її сутність лише з фінансової точки зору, та особливостей отримання доходу неприйнятно. Виступаючи змінною величиною, вона перебуває у постійному русі, в часі і просторі, проявляючи всі ознаки не тільки економічного, але і соціально-економічного явища. На основі вивчення існуючих підходів щодо трактування даної категорії, на нашу думку, «капітал – це сукупність грошових, матеріальних та нематеріальних активів суб'єкта господарювання, що створюються за рахунок різних джерел, та використовуються у виробничому та інвестиційному процесах з метою отримання доходу та збільшення ринкової вартості

підприємства».

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала [Текст] / И. А. Бланк – К.: «Ника-Центр», 2008. – 656 с.
2. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств [Текст] / О. Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112-119.
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 477 с.
4. Бідник О. І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція [Електронний ресурс] / О. І. Бідник // Науковий вісник. – 2007. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/17_2/131_Bidnyk_17_2.pdf. – 15.02.2013.
5. Брігхем Є. Ф. Основы финансового менеджмента [Текст]: Навч. посібник / Є. Ф. Брігхем. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с.
6. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник / Л. І. Бровко, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. – Суми: «Довкілля», 2009. – 184 с.
7. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст]: навч. посіб. / С. М. Клименко. – К: КНЕУ, 2008. – 520 с.
8. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
9. Подольська В. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 202 с.
10. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины [Текст]: учеб. пос. / В. В. Селезнев. – 2-е изд., доп. и перераб. – К.: А.С.К., 2002. – 656 с.

УДК 330.534.4

ХРИПУШИНА Т. О.,

студентка,

БЄЛОСВЕТ О. В.,

студентка,

Харківській національній економічній університет ім. С. Кузнеця

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ БОРГОМ

Податкова заборгованість є важливою соціально-економічною проблемою, адже брак бюджетних надходжень веде до скорочення потенційних можливостей держави здійснювати вкладення в економіку та нарощування людського капіталу.

За умов фінансової кризи, коли обмеженість грошових коштів стає ще відчутнішою, проблема податкової заборгованості набуває в Україні особливої небезпеки, ставлячи під загрозу виконання економічних і соціальних програм [1]. Водночас ця проблема має й морально-етичний аспект, віддзеркалюючи нехтування платниками їх конституційних обов'язків сплачувати податки.

Вплив державного управління на розвиток податкової політики передбачає розв'язання проблеми, пов'язаної з ефективним функціонуванням механізму державного управління податковим боргом, як складової системи публічних фінансів [2]. Власне процес розробки та реалізації дієвих заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків виникнення податкового боргу та зменшення обсягів наявного податкового боргу, здійснюється шляхом впровадження методів дієвого механізму державного управління податковим боргом [3]. Тому, дослідження методів механізму державного управління податковим боргом та надання пропозицій щодо його удосконалення є актуальним.

У вітчизняній науці під механізмом державного управління податковим боргом варто розуміти комплексну систему управлінських принципів, методів, важелів та інструментів, які використовуються державними органами влади для формування та реалізації державної політики, спрямованої на розв'язання певних суперечностей, подолання чи попередження проблем у суспільстві, яка забезпечена відповідною нормативно-правовою, організаційною та інформаційно-аналітичною базою [4].

Важливим елементом при аналізі механізму державного управління податковим боргом є методи, які використовуються в практичній діяльності. У цьому контексті мається на увазі спосіб впливу суб'єкта на об'єкт. Методи механізму управління податковим боргом розглянуто на рис. 1.



Рис. 1. Методи механізму управління податковим боргом

Морально-психологічний метод управління спрямований на регулювання відносин

між платником податків-боржником та посадовою особою фіскального органу державної влади та включає такі заходи впливу на платника, як проведення співбесіди з боржниками чи їх посадовими особами з питань погашення податкового боргу. Метою таких співбесід слід визначити інформування платника щодо заходів, які можуть бути застосовані у випадку непогашення податкового боргу, отримання інформації від боржника про можливості погашення.

Метод примусу застосовується спеціально уповноваженими суб'єктами управління в межах їх правової компетенції. Сутність його полягає у формуванні поведінки об'єкта управління проти його волі, при цьому суб'єкт управління впливає на об'єкт з метою його упорядкування. Метод примусу включає наступні заходи: податкова застава, призначення податкового керуючого, стягнення готівкових та безготівкових коштів, адміністративний арешт майна та коштів, продаж майна, що перебуває у податковій заставі, застосування процедури банкрутства.

Метод економічного аналізу та планування передбачає проведення аналізу бази оподаткування, обсягів надходжень податків та зборів до бюджету, обсягів податкового боргу платників податків і можливих джерел його погашення та на основі цього аналізу здійснення процесу розробки податкового плану на визначену перспективу.

Метод податкового контролю передбачає аналіз співставлення планових показників (або показників, що надані платником податків) та фактичних, і у випадку виявлення розбіжностей відбувається регулювання механізму управління шляхом прийняття рішень з метою їх усунення. Основним заходом податкового контролю з питань погашення податкового боргу є податкова перевірка стану збереження майна платника податків, яке знаходиться в податковій заставі. Джерелом інформації для податкового контролю є дані бухгалтерського та податкового обліку платників податків.

Метод прийняття управлінських рішень передбачає прийняття керівником фіскального органу державної влади рішень щодо застосування до платника податків процедур погашення податкового боргу, а саме: призначення боржнику податкового керуючого, прийняття рішення про опис майна у податкову заставу, рішення про погашення всієї суми податкового боргу, рішення про застосування арешту майна платника податків, рішення про розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу), рішення про списання безнадійного податкового боргу тощо.

Метод податкового регулювання – це комплекс заходів, які дозволяють оперативно впливати на ефективність виконання планових (індикативних) показників та відбувається на макро(здійснюється центральним фіскальним органом державної влади) та на мікрорівнях

(фіскальними органами державної влади на місцях).

Метод оперативного управління податковим боргом передбачає впровадження досконалої системи адміністрування податкового боргу платників податків; постійний моніторинг показників щодо обсягів та динаміки податкового боргу та вжиття заходів з його погашення; створення податкового сервісу з надання своєчасних та якісних адміністративних послуг платникам податків; оперативне інформування платників податків про виникнення податкового боргу за допомогою електронної пошти; можливість отримувати платником податків інформацію про наявність податкового боргу контрагентів.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що механізм державного управління податковим боргом в Україні є складним поняттям, тому що характерною є хронічна заборгованість зі сплати податків та обов'язкових платежів. Невиправдане зростання обсягів несплачених податків гальмує процес макрофінансової стабілізації й економічного зростання країни. Приховування об'єктів оподаткування, ухилення від сплати податків, незадовільний стан фінансової дисципліни великих платників нарощують дефіцит бюджетних надходжень. Запорукою активізації ділової активності бізнесу в Україні є ефективна система управління публічними фінансами, задля чого вважається за необхідне проведення структурної модернізації економіки України, складовою чого і є запровадження дієвого механізму управління податковим боргом, спрямованого на партнерські відносини між державою та платником податків.

Список використаних джерел

1. Десятнюк О. М. Управління податковим боргом: навчальний посібник / О. М. Десятнюк, Т. Я. Маршалок. – Тернопіль: Вектор, 2013. – 340 с.
2. Радченко О. В. Категорія «механізм» у системі державного управління / О. В. Радченко // Держава та регіони: наук.-вироб. журн. – 2009. – № 3. – С. 64-69.
3. Тимченко О. М. Податковий борг в Україні: мінімізація ризиків та ефективність менеджменту : автореф. дис : «Гроші, фінанси і кредит» / О. М. Тимченко. – К., 2010. – 28 с.

УДК 338.5

ЧУКУРНА О. П.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
Одеський національний політехнічний університет

АНАЛІЗ ДОСВІДУ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Перехід до однакового непрямого обкладення в ЄС розпочався з гармонізації національних систем податку з обороту. Цей податок охоплював усі товари, які поступали в

зовнішньоторговий обіг і був одним з основних джерел доходу державних бюджетів країн-членів. Серед непрямих податків він найбільше впливав на конкурентні позиції підприємств і фірм у Співтоваристві.

У перші роки існування ЄС у країнах-членах практикувалися дві системи стягування податку з обороту: кумулятивна система та система «Податку на додану вартість» (ПДВ). Саме податок на додану вартість, відомий в англійських країнах як «VAT» (Value-added tax), а у французьких країнах як «TVA» (Taxe sur la valeur ajoutée), є основним джерелом залучення коштів в бюджет більшості країн світу. Згідно прийнятої міжнародної класифікації, ПДВ відноситься до розряду податків на споживання.

Податок на додану вартість в країнах ЄС стягується багаторазово, на кожній стадії просування товару або послуги до споживача. Об'єктом обкладення є тільки вартість, додана на цій стадії їх виробництва або реалізації, а не повна вартість, як при кумулятивній системі.

Відповідно до європейського законодавства, ПДВ є універсальним податком на споживання, який охоплює торгівлю, промисловість (включаючи добувну промисловість), сільське господарство, надання послуг. При цьому окремі країни-члени можуть, за узгодженням з Комісією, тимчасово виключати зі сфери застосування ПДВ деякі сектори економіки (до них, зокрема, відносяться громадське радіотелебачення, державна пошта, продаж нерухомості, банківські та страхові послуги). На розсуд країн-учасниць залишено питання про спосіб обкладення оборотів дрібних підприємств і фірм, а також послуг, призначених для особистого споживання (медичне обслуговування, перукарні й т. ін.) [1].

Європейське законодавство має на меті гармонізувати ставки ПДВ. Згідно з директивами Ради ЄС (5 та 6 директива), країни-члени ЄС можуть практикувати не більше двох ставок ПДВ: стандартної та зниженої. У 2015 році в Європейському союзі мінімальний рівень стандартної ставки, нижче якого не можуть знижуватися національні ставки ПДВ, складає 15%. Понижена ставка (не менше 5%) може застосовуватися щодо окремих товарів і послуг, таких, як продукти харчування, фармацевтичні товари і медичне устаткування, книги, газети, послуги пасажирського транспорту й т. ін. Відносно обмеженого числа товарів першої необхідності, включаючи дитяче харчування, взуття і одяг, дозволяється застосування наднизьких (менше 5%) або нульових ставок. Особливі правила стягування ПДВ застосовуються відносно витворів мистецтва, антикваріату, золота і деяких інших товарів. Фактичні ставки ПДВ в країнах-членах визначені національним законодавством з урахуванням розглянутих вище директив. Разом із стандартною, більшість учасників ЄС застосовують одну-дві понижені ставки, які також істотно розрізняються за окремими країнами.

Найвищий рівень ПДВ (в ряді даних країн – податок з продажів), спостерігається в Угорщині (27%). На другому місці знаходяться Данія, Ісландія, Норвегія та Швеція, в яких рівень ПДВ складає 25%. Румунія та Фінляндія має ставку ПДВ в розмірі 24%, поділяючи між собою третє місце у рейтингу. Польща, Португалія, Ірландія, Греція знаходяться на четвертому місці рейтингу та мають ставку ПДВ в розмірі 23%. П'ятий рядок рейтингу з рівнем податку в 21% розділяють Бельгія, Італія, Іспанія, Чехія, Латвія та Литва. Ставка ПДВ у розмірі 20% використовується в таких країнах, як: Україна, Австрія, Белорусія, Болгарія, Великобританія, Голландія, Молдова, Словачія, Словенія, Естонія. Росія нещодавно ввела ставку ПДВ в розмірі 18%, аналогічну ставку мають такі країни, як: Турція та Мальта. Найнижча ставка ПДВ використовується в Ліхтенштейні (7,5%) та Швейцарії (8%). Аналіз показав, що ставка ПДВ в розмірі від 15% до 20% є найпоширенішими у світі – вони застосовуються майже в 82 країнах планети. Одна з найнижчих ставок податку – в Японії (5%), правда там він застосовується у вигляді так званого податку на споживання (Consumption Tax) [2, с. 159].

Відмінності в національних ставках ПДВ можуть в ряді випадків спонукати громадян країн ЄС робити закупівлі в інших країнах Співтовариства. В пропозиціях щодо подальшої гармонізації законодавства країн-членів в податковій сфері Європейська Комісія висловлюється за зближення ставок ПДВ в тій мірі, в якій це необхідно для обмеження ризику спотворення умов конкуренції. Різниця в декілька процентних пунктів істотно не впливає на функціонування єдиного ринку. Можна вважати, що розриви в рівні податку на додану вартість в окремих країнах ЄС поступово зменшуватиметься, головним чином за рахунок скорочення числа понижених ставок, але національні особливості оподаткування збережуться й надалі.

Порядок та місце стягування ПДВ в країнах ЄС мають такі особливості. Підприємства цих країн надають фіскальним органам зведені дані про угоди з партнерами по Співтовариству, які використовуються як для розрахунків по ПДВ, так і в статистичних цілях. Для запобігання випадкам ухилення від сплати податку застосовується система подвійного контролю: в країні походження й країні споживання товару. Нині при постачаннях з однієї країни ЄС в іншу, які за правилами єдиного ринку не розглядаються як експортно-імпорتنі операції, постачальник звільняється від сплати ПДВ або відповідна сума відшкодовується йому в кінці року. Податок сплачується кінцевим споживачем в країні призначення відповідно до порядку, який був встановлений фіскальними органами цієї країни, й поступає до бюджету останнім. Таке положення має ряд недоліків з точки зору функціонування єдиного ринку.

По-перше, це означає, що компанії, які поставляють товар в різні країни ЄС, повинні вести податкові рахунки в усіх цих країнах, знати їх законодавство щодо податку на додану вартість і практику його застосування, а також враховувати цей чинник при розрахунку цін, що у ряді випадків дуже обтяжливо, особливо для дрібних підприємств і фірм. Для споживачів пов'язані з цим додаткові витрати обертаються підвищенням цін.

По-друге, при ввезенні з третіх країн імпортований товар обкладається ПДВ при перетині зовнішнього кордону Співтовариства митними органами країни імпорту. ПДВ стягується з повної вартості імпортованих товарів за умовами постачання «СІФ», включаючи мита та інші митні збори. Це зачіпає інтереси третіх країн, які не користуються якими-небудь тарифними пільгами при ввезенні в Співтовариство [2, с. 160].

Ще одним податком, який широко застосовується в Європейському союзі є акциз. Акцизи в тій чи іншій мірі застосовуються усіма країнами ЄС. Як правило, вони стягуються на додаток до ПДВ, яким обкладаються відповідні товари або послуги. Гармонізація акцизів, незважаючи на їх відносну простоту й схожість в методах стягування, пов'язана з рядом специфічних труднощів. По-перше, акцизами в основному обкладаються товари широкого споживання та їх гармонізація зачіпає інтереси практично всіх верств населення. По-друге, у ряді країн ЄС акцизи є частиною державної монополії на торгівлю деякими товарами (наприклад, на торгівлю вином і тютюновими виробами у Франції). По-третє, зближення ставок акцизів пов'язують з правилами єдиної політики в області сільського господарства (вино, цукор, тютюн), енергетики і транспорту (нафтопродукти), з умовами угод ЄС за окремими групами країн (чай, кава), які розвиваються й т. ін. Не можна не враховувати також відмінності в діючих стандартах, вимогах щодо захисту інтересів споживачів, національних традиціях і смаках. Встановлюючи мінімальні ставки акцизів на ті або інші товари, директиви допускають ряд послаблень для підтримки малих і середніх підприємств, розвитку периферійних районів Співтовариства та в деяких інших цілях.

Список використаних джерел

1. Особенности налогообложения в странах Европейского Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rus-finans.com/osobennosti-nalogooblojeniya-v-stranah-evropeiskogo-soyza/akcizi-v-es.php>.

2. Чукурна О. П. Концепція маркетингового ціноутворення в глобальній економіці: [монографія] / О. П. Чукурна. – Одеса: Астропринт, 2016. – 336 с.

Секція 4

**ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

УДК 339:138

БОЧКО О. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу і логістики,
НУ «Львівська політехніка»**СИСТЕМА ДОТАЦІЙ ДЛЯ АГРОВИРОБНИКІВ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ**

Аграрний сектор є одним із бюджетоформуючих в Україні, який на сьогодні активно розвивається. За даними Державної служби статистики у 2016 році індекс сільськогосподарської продукції у порівнянні з 2015 роком зріс до 106,1%, проти падіння до 95,2% у минулому періоді. Найбільший приріст виробництва спостерігався у сільськогосподарських підприємствах – на 9,8% у порівнянні з 2015 роком. Виробництво аграрної продукції у господарствах населення зросло не так суттєво – до 101,5%. Зростання відбувалось за рахунок галузі рослинництва. У 22-х регіонах України у 2016 році спостерігалось зростання індексу сільськогосподарської продукції, і лише у двох областях зафіксовано зниження індексу – у Закарпатській (95,9%) та Запорізькій (98,4%).

Попри позитивні зрушення в даній сфері, все ж таки аграрії потребують дотацій. У бюджеті-2017 уряд передбачив стимули для розвитку ключових сфер економіки, які є головними інвесторами бюджету. У першу чергу це стосується сільського господарства. У 2017 р. на підтримку сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі сільськогосподарського машинобудування передбачено 6,5 млрд. грн. або більше 1% ВВП від обсягу виробництва сільського господарства. Загальна сума прямої бюджетної підтримки розвитку АПК складе 4,6 млрд. грн. Виділено три стратегічно важливі напрями державної агропідтримки: підтримка фермерів, розвиток села і завершення земельної реформи. У зв'язку з підтримкою агросфери з 1 січня 2017 року введено нову систему розподілу дотацій для агровиробників. Підставою для зміни податкових правил стала вимога МВФ відмінити спецрежим ПДВ для агросектору. Право на таку дотацію матимуть сільськогосподарські товаровиробники, частка виручки яких від реалізації власної с/г продукції складає не менше 75%. Передбачається, що підтримка надаватиметься підприємствам тваринництва, садівництва, овочівництва та деяким іншим категоріям.

До того ж, із 2018 року одне підприємство може отримати дотацію в розмірі не більше 150 млн. грн. Ця норма покликана не допустити зловживання за розподілу дотацій на користь великих холдингів із позбавленням права на дотацію середніх та малих підприємств. Загалом, система прямих державних дотацій вигідна перш за все інтегрованим підприємствам, які займаються птахівництвом і свинарством.

Особливою перевагою розподілу сучасних дотацій є те, що компенсація передбачається не тим, хто реалізовує продукцію, а тим, хто реалізовує і сплачує податки. Це важливий момент, оскільки в Україні станом на 01.01.2017 р. є 79284 підприємства, проте не всі вчасно та в повному обсязі сплачують податки.

Отже, головним принципом розподілу коштів є: більше дотацій отримує той, хто більше податків сплачує із внутрішнього ПДВ у бюджет. Дане нововведення має як позитивний так і негативний характер, з одного боку, сільськогосподарські виробники мають можливість отримання дотацій, а з іншого – великі компанії із великими прибутками зможуть отримувати левову частку всіх дотацій, а малі та середні підприємства не отримають достатньої підтримки від держави.

Друге важливе питання стосується самого механізму видачі дотацій, то він тепер стане більш автоматизованим. Урядом сформовано реєстр отримувачів таких дотацій. За підрахунками уряду, на підтримку АПК цього року піде 1% ВВП. Крім того Державна фіскальна служба України формуватиме списки платників податків, котрі потім будуть передаватися в казначейство, яке й здійснюватиме нарахування виплат. Для цього підприємствам потрібно щомісяця подавати зі своєю податковою звітністю ще й спеціально розроблену ДФС податкову декларацію на отримання дотацій.

Загалом перевагою пропонованого розподілу дотацій є зростання кількості дрібних та середніх агровиробників, які зможуть отримати бюджетну підтримку цього року (без обмеження близько 70-80% всієї суми держдотації пішло б на птахівництво).

Список використаних джерел

1. Журжій А. Податковий триптих: спецрежим, дотація та відшкодування ПДВ [Електронний ресурс] / Андрій Журжій. – Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/201-podatkoviy-triptih-spetsrejim-dotatsiya-ta-vidshkoduvannya-pdv>.

2. Пуцентейло П. Напрями вдосконалення державної підтримки сільського господарства України [Електронний ресурс] / Пуцентейло П. – Режим доступу: file:///D:/Downloads/Tiru_2013_36_30.pdf.

УДК 338.486.6 (477)

ВАСИЛИХА Н. В.,

к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,

ІНДУС К. П.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток туристичного підприємства, як і підприємства будь-якої іншої сфери діяльності, обумовлений з розвитком фінансових відносин і організацією фінансового механізму. Правильна оцінка ефективності туризму дозволяє активно впливати на поточний і тенденції розвитку ринку туристичних послуг, відслідковувати й корегувати некеровані процеси і явища, складати прогнози й плани розвитку туристичного підприємства. На нашу думку, основні положення ефективності туристичного підприємства можна розглядати за двома параметрами – збільшення потоку туристів і обсягу послуг. У цьому виражається особливість туристичної сфери, яка організує обслуговування, замовлення, формування й одержання якісних послуг.

На думку Н. Цопа, ефективність туристичного бізнесу проявляється в зовнішньому середовищі, на ринку. Чим вище ефективність, тим краще ринкова позиція підприємства [1, с. 77]. З іншого боку, зовнішнє середовище мінливе, причому динамізм цих змін постійно посилюється. Утримати завойовану ринкову позицію в таких умовах може лише те підприємство, що має певний потенціал і вміє їм управляти в динаміці.

Ми вважаємо, що істотне значення має поняття «мета діяльності». Метою діяльності прийнято вважати необхідний або бажаний результат, що передбачається досягти. Саме мета виступає як основний показовий фактор, який поєднує різні дії в систему. Мета повинна бути чітко визначена. Це не тільки дозволяє усвідомити її зміст, але й надалі досить об'єктивно встановити ступінь її досягнення.

Щоб дати визначення мети, важливо зрозуміти, що будь-яка діяльність – це процес, у ході якого відбувається своєрідний «обмін» ресурсів, використовуваних для туристичної діяльності, на деякий корисний ефект. У результаті цього обміну підприємство за придбану для себе користь (наприклад, прибуток) «розплачується» певною кількістю ресурсів (фінансових, трудових, інформаційних й інших).

Тому дійсний результат діяльності характеризується двома факторами: корисним ефектом і витратами ресурсів. Таким чином, мета діяльності задається у формі необхідного результату, який описується як: необхідний корисний ефект; необхідні витрати ресурсів.

Разом з тим реальний або фактичний результат діяльності можна описати як реальний корисний ефект (результативність) і реальні витрати ресурсів (ресурсомісткість).

Таким чином, фінансові відносини туристичного підприємства супроводжується безперервним рухом коштів, який здійснюється з урахуванням витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу і використання. Концептуальні підходи до оцінки ефективної діяльності туристичного підприємства представлено на рис. 1.

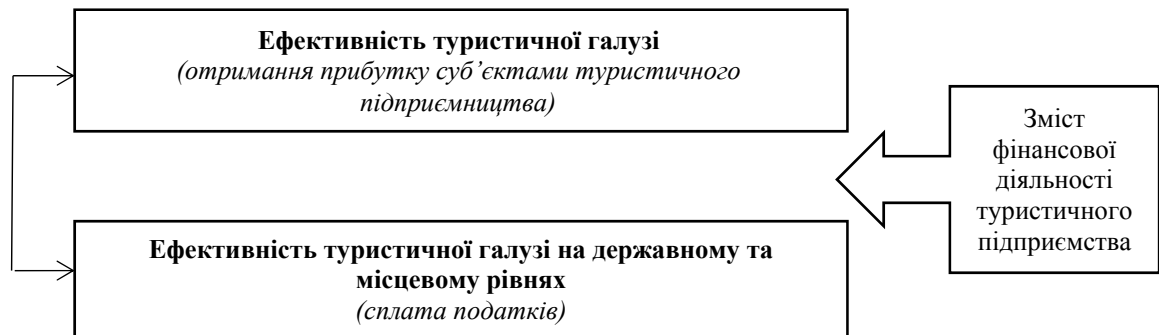


Рис. 1. Оцінка ефективної діяльності туристичного підприємства

Отже, правильні підходи до оцінки ефективної діяльності туристичного підприємства дозволяє активно впливати на поточний стан і тенденції розвитку ринку туристичних послуг, відслідковувати й корегувати некеровані процеси і явища, складати прогнози й плани розвитку туристичного підприємства.

Список використаних джерел

1. Цопа Н. В. Оцінка економічної ефективності в'їзного міжнародного туризму / Н. В. Цопа // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2001. – Вип. 50. – С. 77-82.

УДК 338.48:658.1:005.52

ГОБЛИК В. В.,
д.е.н., доцент, перший проректор,
ЩЕРБАН Т. Д.,
д.психол.н., професор, ректор,
ДОБОШ С. Ю.,
старший викладач кафедри підготовки музичної освіти і виконавського мистецтва,
Мукачівський державний університет

ОСНОВНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ресурсне забезпечення перспективного розвитку туристично-рекреаційної галузі у регіоні залежить від системи наявних та можливих ресурсів. До ключових ресурсів можна

віднести рекреаційно-туристичні ресурси регіону, а також пов'язані з ними ресурси (людські, фінансові, інформаційні, маркетингові, природно-кліматичні, адміністративні, інституціональні, інноваційні), які забезпечуватимуть ефективну діяльність підприємств туризму і рекреації.

Фінансові ресурси є ключовими в організації та діяльності туристичного кластера. Забезпечуються за рахунок інвестицій приватних інвесторів, дотацій та цільового фінансування з держбюджету, залучення грантів міжнародних туристичних організацій.

Наголосимо на тому, що аналіз фінансового стану санаторно-курортних підприємств можна продовжити аналізом ефективності використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів, основних засобів. Адже, дослідження за кожним з цих напрямків дозволить виявити конкретні механізми впливу на кінцевий фінансовий результат організації. Одним із шляхів розвитку регіону, отримання конкурентних переваг на ринку, підвищення привабливості території є створення туристично-рекреаційного кластера. Саме кластерна модель організації діяльності підприємств може бути інтегруючим елементом для галузей та інституцій, які об'єднують свої зусилля для того, щоб отримати синергетичний ефект від співпраці [3-4].

Очікувані результати кластерних проектів можуть розрізнятися залежно від інтересів учасників проекту – органів влади, підприємств і ін. та специфіки кластера, що розвивається. Найважливішим оцінюваним результатом реалізації кластерного проекту є поліпшення торговельного балансу регіону – стабільне підвищення рівня експорту (як зовнішнього, так і внутрішнього), а також заміщення імпорту. Для оцінки ефективності кластерного проекту Капустін А. М. [1] пропонує розглядати наступні показники:

- поліпшення основних показників виробничо-господарської діяльності (обсяг реалізації, рентабельність, фондоддача й ін.);
- збільшення обсягу податкових надходжень;
- збільшення обсягу приваблюваних інвестицій, у тому числі закордонних;
- збільшення кількості підприємств і організацій, що беруть участь у кластері;
- збільшення частки малих і середніх підприємств, що беруть участь у кластері;
- збільшення частки інтелектуального продукту в продукції кластера;
- збільшення кількості кваліфікованих робочих місць;
- інші показники, в залежності від параметрів кластера, що розвивається, і поставлених завдань.

Зазначимо, що якісну і кількісну характеристику рекреаційно-туристичного кластера можна отримати в результаті проведення аналізу фінансового стану підприємств, яких він

об'єднує. Основні методи аналізу: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний [2, с. 59-60]. За допомогою горизонтального аналізу визначаються абсолютні й відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований період. Вертикальний аналіз призначено для обчислення частки окремих статей у підсумку балансу, тобто визначається структура активів і пасивів балансу. Трендовий аналіз застосовується для виявлення тенденцій, що домінують у динаміці основних показників. Коефіцієнтний аналіз передбачає виявлення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану підприємства. Їхні значення порівнюються з базисними величинами, вивчається їхня динаміка. Відносні показники фінансового стану поділяються на коефіцієнти розподілу (застосовуються для визначення частини окремого абсолютного показника в групі абсолютних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства) та коефіцієнти координації (використовуються для характеристики відношень різних по суті абсолютних показників фінансового стану або їхніх лінійних комбінацій).

Факторний аналіз застосовується для виявлення причин зміни виникнення абсолютних і відносних фінансових показників, а також ступеня впливу окремих показників-факторів на величину зміни кінцевого показника

Отже, застосування різних методів для дослідження фінансового стану та функціонування туристично-рекреаційних підприємств, а також створених на їх базі рекреаційно-туристичного кластеру, дасть змогу приймати ефективні управлінські рішення щодо забезпечення їх розвитку і прибутковості, позитивного економічного та соціального впливу на регіон.

Список використаних джерел

1. Капустин А. Н. Формирование кластеров предприятий на территории Иркутской области [Електронний ресурс] / А. Н. Капустин. – Режим доступу: <http://oml.ru/d/16031/d/file1765.rtf>.
2. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
3. Гоблик В. В. Кластерні ініціативи регіонів в умовах інтеграційних процесів України / В. В. Гоблик, Я. Ю. Дем'ян, Вл. В. Гоблик // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Випуск 5. – С. 678-683.
4. Гоблик В. В. Перспективи розвитку транскордонних кластерів на кордоні України з Європейським Союзом / В. В. Гоблик [Електронний ресурс] // Ефективна економіка, 2013. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

УДК 330

ІГНАТИШИН М. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
КРАСНОВСЬКА О. Ю.,
студентка,
Мукачівський державний університет

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА СПОСОБИ ЙОГО МІНІМІЗАЦІЇ

Податок на додану вартість є непрямим податком, який відіграє значну роль у формуванні дохідної частини бюджету України. Це є універсальний акциз, що включається до ціни товарів, робіт і послуг.

ПДВ в Україні було введено в дію 1 січня 1992 р., справляння якого здійснювалось за двома можливими ставками оподаткування – звичайна (20%) і нульова (0%). Нульова ставка нараховується на експортні операції. На даний період існували також операції, які не оподатковувались ПДВ, наприклад, продаж лікарських засобів і виробів, вітчизняних книг, ремонт установ освіти і охорони здоров'я, послуги освіти і охорони здоров'я та ін. На сьогодні адміністрування податку на додану вартість регламентується Податковим кодексом України. Відповідно до змін Податкового кодексу лікарські засоби також набули статусу оподаткування і оподатковуються за ставкою 7% [1]. ПДВ є загальнодержавним бюджетоутворюючим податком. Якщо провести аналіз надходження ПДВ до Державного бюджету, то можна побачити що ПДВ має певні коливання і відхилення. Це пояснюється різними чинниками, зокрема мінімізацією сплати ПДВ про що засвідчують надходження у 2013 року (рис 1.). Як показує динаміка надходжень ПДВ до Державного бюджету, то можна побачити, що у 2013 р. надійшло податку на додану вартість на 10,5 млрд. грн. менше від показника попереднього 2012 року.

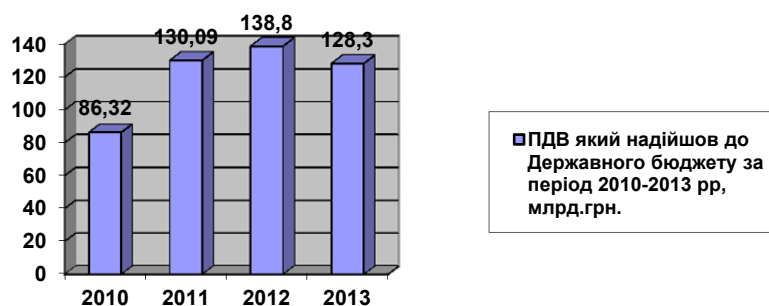


Рис. 1. Динаміка надходжень ПДВ до Державного бюджету [3]

Якщо проаналізувати бюджетне відшкодування ПДВ з вироблених товарів робіт і послуг, з імпортних товарів, робіт і послуг, то можна констатувати, що висока орієнтованість на експорт вітчизняної економіки спричиняє низьку фіскальну віддачу від внутрішнього ПДВ, що є негативним явищем [2]. На рис. 2 наведено структуру бюджетних надходжень від ПДВ за період 2010-2013 рр.

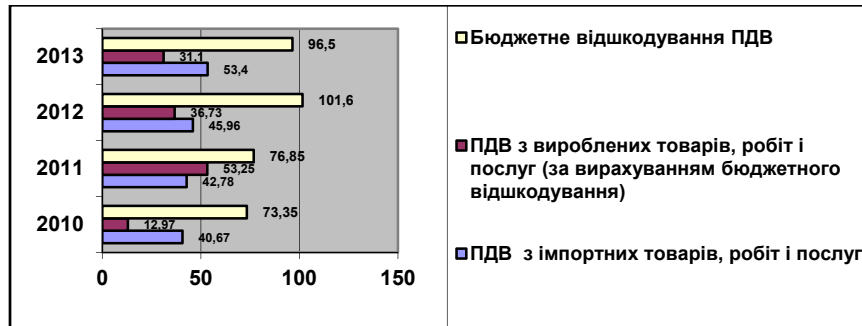


Рис. 2. Структура бюджетних надходжень від ПДВ за період 2010-2013 рр. млрд. грн. [3, 4]

На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що ПДВ в адмініструванні є надзвичайно складним, що, своєю чергою, призводить до використання суб'єктами підприємницької діяльності різних ризик-орієнтованих методик, внаслідок чого занижуються платниками податків суми податкових зобов'язань та застосовуються схем незаконної мінімізації рівня податкового навантаження.

Найбільш поширеними схемами мінімізації податкових зобов'язань з ПДВ є: штучне формування податкового кредиту за допомогою використання фіктивних банкрутів; здійснення віртуальних фінансово-господарських операцій; реалізація продукції через спрощену систему оподаткування; здійснення операцій фіктивного експорту.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17%A6st165>.
2. Сідельникова Л. П. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в Україні / Л. П. Сідельникова // Сталий розвиток економіки. Науково-виробничий журнал. – 2012. – № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_7/
3. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
4. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.

УДК 334.012.12.64

КОВТУНЕНКО К. В.,д.е.н., зав. кафедрою менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності,
Одеський національний політехнічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток бізнесу в Україні вимагає осмисленої і певної державної «підтримуючої» політики, спрямованої як на усунення перешкод, так і на створення стимулюючих впливів для цього розвитку. Така політика підтримки малого бізнесу є цілісною системою, яка ґрунтується на відповідній нормативно-правовій базі, стратегіях і програмах розвитку малого бізнесу, включає в себе діяльність спеціальних органів, відповідальних за розробку і реалізацію цих програм, а також оцінку їх ефективності.

Політика розвитку малого підприємництва завжди заснована на нормативно-правовій базі. Це, в першу чергу законодавчі акти, що визначають правові можливості і умови для створення та розвитку малих підприємств, а також систему пріоритетів і орієнтирів розвитку малого бізнесу. Наявності законодавчих актів недостатньо для повного опису та визначення таких орієнтирів, тому додатково використовуються концепції і стратегії – документи стратегічного характеру, що має державний статус і задають орієнтири як для державних організацій, так і для малого підприємництва. Такі програмні документи можуть бути видані від імені Президента країни або спеціалізованого органу підтримки. Після прийняття в Україні нового законодавства про малий і середній бізнес з'явилася необхідність формування концепції державної політики щодо розвитку малого бізнесу на період 10-15 років. Ця концепція повинна визначати і описувати всі необхідні орієнтири, і в першу чергу – можливі зміни за часовими періодами. Концепція повинна зробити державну політику зрозумілою і передбачуваною для бізнесу [1; 2].

Державна політика розвитку малого підприємництва повинна бути орієнтована на підтримку малого бізнесу на всіх стадіях його росту, включаючи:

- підприємництво – етап від ідеї заняття підприємництвом до початку роботи малого підприємства;
- мікробізнес – мале підприємництво на самому ранньому етапі свого існування, з чисельністю в кілька чоловік і нестабільної фінансової ситуації;
- власне малий бізнес – пройшли перший, «стартовий» етап малі підприємства;
- середній бізнес.

При цьому на ранній стадії, головний акцент повинен бути зроблений на підтримці підприємництва державними і муніципальними структурами з тієї причини, що число людей, готових зайнятися підприємництвом, як правило, завжди є обмеженим, а в несприятливих (кризових) для старту бізнесу умовах це число ще нижче.

З огляду на те, що малий бізнес є одним з основних джерел інновацій в кластерах і що перед українською економікою стоїть критичне завдання диверсифікації, саме стимулювання зростання підприємницької активності серед населення дозволить не тільки вирішити завдання розвитку малого бізнесу, а й несе значний внесок у вирішення економічних і соціальних проблем загального характеру.

З огляду на це можна запропонувати три горизонти реалізації державної політики підтримки малого бізнесу в Україні (табл.1) [3].

Таблиця 1

Розвиток політики підтримки підприємництва в Україні

1 етап – 2017	2 етап – 2020	3 етап – 2020
Вибір і підтримка різних напрямків	Формування науково обгрунтованої політики	Формування цілісної системи підтримки
1. Розвиток підприємництва як пріоритет економічної політики 2. Зниження адміністративних бар'єрів. 3. Забезпечення фінансовими ресурсами 4. Прийняття регіональних програм підтримки	1. Формування спеціалізованої інфраструктури 2. Визначення суб'єктів малого підприємництва в пріоритетних секторах 3. Моделювання сценаріїв науково-обгрунтованої політики 4. Узгодження напрямків	1. Підприємницька освіта 2. Розробка механізмів нових розробок 3. Використання механізму євроінтеграції 4. Залучення нових засобів
Селективний вибір інноваційних проектів	Формування організаційного забезпечення	Розвиток нових форм державного партнерства

У свою чергу, політика щодо підтримки підприємництва повинна бути спрямована не тільки на зниження стартових бар'єрів і пропаганду («соціальну рекламу»), а й на створення сприятливих стартових умов, в тому числі за рахунок активної частки державних і муніципальних органів в утворенні малих підприємств («виробнича іпотека»).

Перший етап – вдосконалення системи підтримки малих і середніх компаній за окремими пріоритетними напрямками, таким як зниження адміністративних бар'єрів (можливо в межах цілісної системи регулювання) і підвищення доступності фінансових ресурсів. Проекти, які можуть бути здійснені на цьому етапі – це як урядовий, так і неурядовий регулярний моніторинг умов і факторів розвитку малого і середнього бізнесу, а також поглиблені дослідження окремих проблем сектора, які сприяли б розвитку і впровадженню методик виробничої іпотеки.

Другий етап – формування окремої політики щодо розвитку малого та середнього бізнесу і спеціальних органів. Найбільш важливим напрямком політики (після

адміністративної реформи та розвитку доступу до фінансування буде розвиток спеціалізованої інфраструктури (бізнес-інкубатори, промислові парки, компанії виробничої іпотеки з державною участю та ін.), а сама підтримка може стати більш сфокусованою (стимулювання підприємництва і створення нових компаній в пріоритетних секторах).

Третій етап пов'язаний з тим, що після формування відповідної системи органів, повсюдного впровадження методик виробничої іпотеки політика підтримки малого і середнього бізнесу стає цілісною системою розвитку і становлення малих підприємств. На цьому етапі найважливішим пріоритетом стане повсюдне впровадження компаній, що працюють на принципах виробничої іпотеки; підприємницька освіта в рамках нових навчальних програм і програм перепідготовки у вищих і середніх навчальних закладах; а також реформування ринку праці з метою створення нових стимулів до відкриття власної справи [4].

Розвиток малого і середнього бізнесу в перспективі буде набувати все більшого значення для економічного процвітання України з двох причин. По-перше, зростає потреба у все більшій гнучкості та інноваційності української економіки, а задовольнити цю потребу може тільки успішний малий бізнес.

По-друге, як показує світовий досвід, малі підприємства завжди мають проблеми і завжди потребують підтримки з боку держави, змінюються лише причини проблеми і необхідні інструменти підтримки. Неможливо створити раз і назавжди успішно працюючу систему підтримки і розвитку малого підприємництва; ця система постійно повинна модернізуватися і відповідати новим запитам малих компаній. Тому в перспективі державна політика щодо розвитку малого бізнесу в Україні повинна враховувати два основних напрямки: 1) постійне вдосконалення зовнішніх умов (бізнес-клімату) для розвитку малого підприємництва; 2) удосконалення системи державних заходів з підтримки малого бізнесу.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» // Урядовий кур'єр, 2015. – №6.
2. Програма діяльності Кабінету Міністрів України // Урядовий кур'єр, 2016. – №75.
3. Порядок розробки державної стратегії регіонального розвитку України та план заходів щодо її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації позначених стратегій і плану заходів / Постанова КМ України №931 від 11.11.2015 р. // Урядовий кур'єр, 2015. – №230.
4. Захарченко В. І. Державна підтримка інноваційної діяльності промислових підприємств / В. І. Захарченко, М. М. Меркулов, Л. Д. Глущенко // Прометей. – 2013. – №1. – С.75-81.

УДК 658.147.2

КОРНЄВА Н. О.,к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаючи сутність платоспроможності виникає необхідність у дослідженні основних умов механізму забезпечення платоспроможності як однієї з складових фінансової безпеки підприємства. Під механізмом забезпеченням платоспроможності підприємства визначають систему організаційно-економічних заходів, які спрямовані на ефективне управління платоспроможністю підприємства, оперативне виявлення ознак неспроможності виконання обов'язкових платежів у встановлений термін, формування передумов до зниження ризику неплатежів з метою нормального функціонування підприємства в результаті здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності [1].

В основі ефективного функціонування будь-якого фінансового механізму лежить узгоджене, цілеспрямоване, взаємодоповнює функціонування всіх складових частин механізму. Головною метою механізму забезпечення платоспроможності підприємств є досягнення платоспроможності та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах [2, с. 280]. Процес реалізації визначеної головної мети механізму забезпечення платоспроможності підприємств повинен бути спрямований на вирішення таких основних задач, як забезпечення оптимальної структури капіталу з позиції забезпечення можливостей ефективного розвитку в довгостроковому періоді; постійної платоспроможності та ліквідності підприємства, тобто можливості своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання; максимальної рентабельності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; відповідності обсягу капіталу, що залучається, сумі потреби в активах, що формуються; збалансування грошових потоків підприємства; мінімальних витрат щодо залучення позикового капіталу підприємством.

Для забезпечення платоспроможного стану підприємства у кризових умовах необхідно, в першу чергу, вирішити дві основні задачі:

- 1) відновлення прибутковості основного виду діяльності;
- 2) збалансування руху коштів.

Ці задачі є тактичними, їх можна віднести до першого етапу підтримання на підприємстві платоспроможного стану. Реалізація цих задач дозволить уникнути кризової тенденції у короткостроковому періоді.

Для забезпечення платоспроможності підприємства необхідно вирішувати короткострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) управлінські задачі, що наочно представлено на рис. 1.

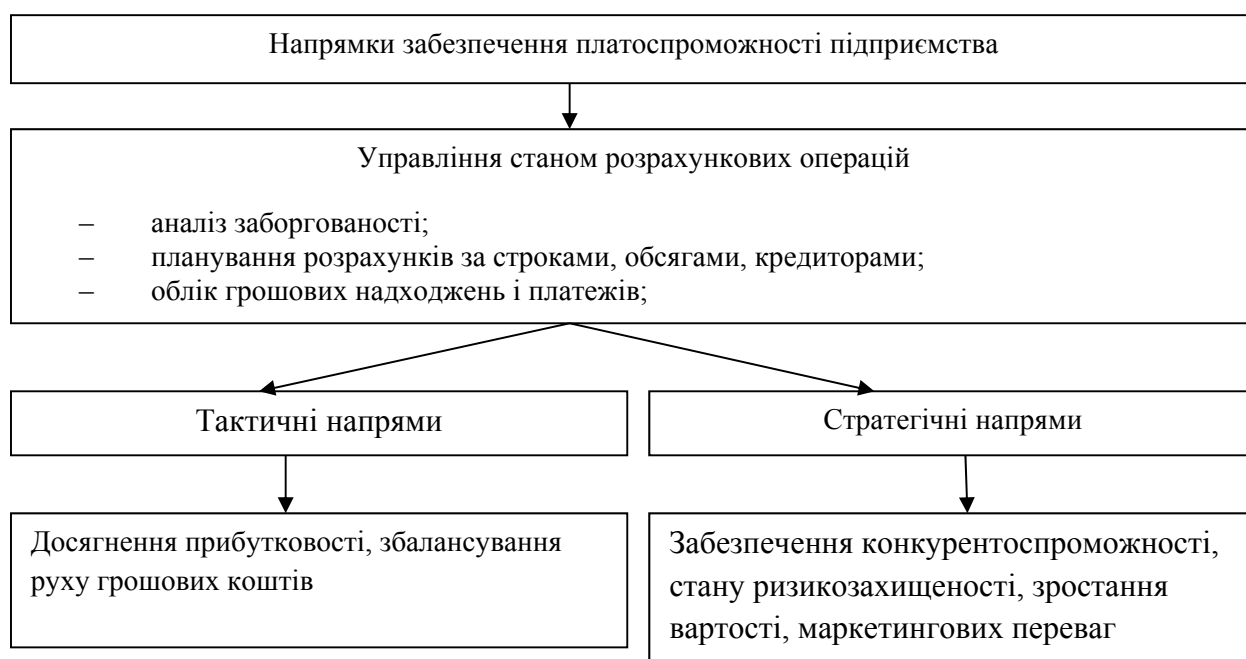


Рис. 1. Напрями забезпечення платоспроможності підприємства в сучасних умовах [авторська розробка]

Таким чином, управління конкурентоспроможністю підприємства, проведення результативної маркетингової і ризикової політики, прибуткове вкладення вільних коштів і раціональне використання залучених ресурсів є основними напрямками досягнення платоспроможності підприємства на другому етапі подолання кризи неплатежів. Концептуальні положення до забезпечення платоспроможності підприємства в сучасних умовах базується на відповідному нормативному та правовому забезпеченні, принципах управління, передбачають виконання загальних та специфічних функцій управління. Забезпечення та управління платоспроможністю підприємства значною мірою залежить від раціонального та збалансованого управління грошовими потоками.

Досягнення максимальної ефективності забезпечення платоспроможності підприємства можливе при умові побудови дієвого механізму. У загальному вигляді механізм забезпечення платоспроможності представлений на рис. 2.

Отже, основною метою ефективного функціонування механізму забезпечення платоспроможності є визначення оптимальної структури балансу та збалансованих грошових потоків підприємства.

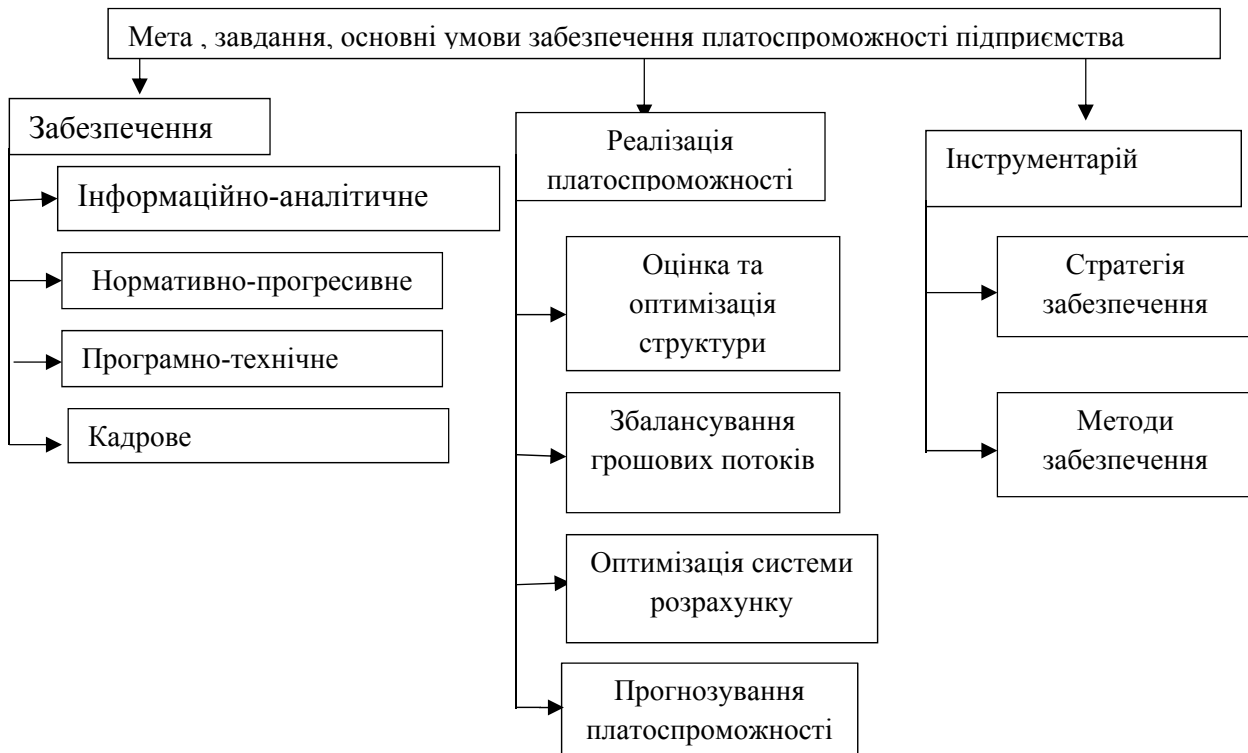


Рис. 2. Механізм забезпечення платоспроможності підприємства [авторська розробка]

Процес реалізації визначеної головної мети механізму забезпечення платоспроможності підприємств повинен бути спрямований на вирішення таких основних задач, як забезпечення: оптимальної структури капіталу з позиції створення можливостей ефективного розвитку в довгостроковому періоді; постійної платоспроможності та ліквідності підприємства, тобто можливості своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання; максимальної рентабельності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; відповідності обсягу капіталу, що залучається, сумі потреби в активах, що формуються; збалансування грошових потоків підприємства; мінімальних витрат щодо залучення позикового капіталу підприємством.

Список використаних джерел

1. Быкова Е. В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е. В. Быкова // Финансы. – 2000. – №2. – С. 65-69.
2. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-е вид., випр. та доп. – Київ: Т-во «Знання», КОО; Л.: Львів. банк. ін.- ту НБУ, 2002. – 566 с.

УДК 336.64:330.313:636

МАЗУРЕНКО О. В.,к.е.н., старший науковий співробітник,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»**ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ГАЛУЗІ ТВАРИННИЦТВА**

Фінансове забезпечення відтворювального процесу в тваринництві здійснюється покриттям відтворювальних витрат за рахунок акумульованих суб'єктами господарювання фінансових ресурсів і державою. Фінансове забезпечення відтворювальних витрат може здійснюватися в трьох напрямках: самофінансування, кредитування і державне фінансування.

Реальний механізм впливу фінансування і кредитування на відтворювальний процес в тваринництві проявляється як динамічний процес, що складається з окремих компонентів, які мають специфічний характер впливу, що визначає чітке функціонування галузі.

Фінанси здатні кількісно і якісно впливати на суспільне відтворення. Розглядаючи механізм фінансування відтворювального процесу, слід зазначити, що для забезпечення ефективності відтворювального процесу доцільно прагнути до ефективності кожного з елементів фінансової системи: на рівні держави – ефективність субсидування, оподаткування, кредитування, лізингу, страхування; на рівні підприємства – забезпечення його прибутковості, ефективна амортизаційна політика тощо.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що виробництво тваринницької продукції розглядається ними в рамках продовольчої безпеки. В цьому аспекті сільськогосподарському товаровиробнику забезпечують фінансову, наукову, інформаційну та іншу допомогу для стабільного виробництва і підтримки прибутковості виробництва.

При проведенні державної політики в аграрній сфері необхідно враховувати досвід зарубіжних країн, особливо в розвитку інфраструктури фінансово-кредитного механізму, переймати найбільш підходящі елементи з урахуванням особливостей вітчизняного виробництва тваринницької продукції.

Вітчизняне тваринництво є реальним сектором економіки, продукція якого постійно затребувана і попит на неї не знижується. Позитивні тенденції в розвитку галузі характеризуються ростом виробництва.

Проте, наразі макроекономічні показники розвитку галузі погіршилися, оскільки скоротилася її питома маса у валовій доданій вартості, інвестиціях в основний капітал.

Відтворювальний процес пов'язує фінанси з такими економічними категоріями як ціна, заробітна плата, кредит, які в різній послідовності вступають у розподільчий процес. Тому

доцільно досліджувати їх динаміку.

Наразі проблема ціноутворення – одна з причин низької рентабельності виробників тваринницької продукції.

В ході аналізу виявлено значне зростання кредиторської заборгованості товаровиробників тваринницької продукції і її випереджаючі темпи в порівнянні з виручкою від продажу продукції.

Оскільки базовими елементами відтворювального процесу є: відтворення капіталу, відтворення трудових ресурсів, відтворення виробничих відносин – проведений аналіз дозволив виявити основні тенденції в відтворенні ресурсів.

Можна виділити наступні основні напрямки ефективного використання фінансування та кредитування в відтворенні: розподіл фінансових ресурсів для фінансового забезпечення відтворювального процесу; вдосконалення системи платіжно-розрахункових відносин господарюючих суб'єктів з державою та іншими економічними суб'єктами; економічне стимулювання ефективного використання всіх видів економічних ресурсів – ефективне вкладення фінансових ресурсів; створення заохочувальних фондів; використання бюджетних стимулів (надання пільг при сплаті податків); використання фінансових санкцій; фінансування бюджетних витрат держави, в тому числі на утримання державного апарату управління, на правоохоронну діяльність, забезпечення безпеки держави, фінансування фундаментальної і галузевої науки, фінансування розвитку галузей економіки та соціальної сфери, обслуговування державного боргу, фінансування інвестиційних програм і капітальних вкладень, а також інших програм і витрат, передбачених законодавством; регулювання економічних і соціальних процесів тощо.

Список використаних джерел

1. Біттер О. А. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія / Біттер О. А., Ковальова Г. В., Мазуренко О. В. – Івано-Франківськ: Галицька академія, 2011. –184 с.
2. Мазуренко О. В. Державна підтримка як фактор стабілізації розвитку галузі свинарства / О. В. Мазуренко // Вісник сумського аграрного університету. «Економіка та менеджмент». – 2009. – Вип. 8 (37). – С. 56-58.
3. Мазуренко О. В. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва тваринницької продукції / Мазуренко О. В., Ковальова Г. В. // Економіка АПК. – №5. – 2011. – С. 41-46.
4. Мазуренко О. В. Інноваційне забезпечення соціально-економічної ефективності галузі скотарства / Мазуренко О. В. // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – № 3. – 2015. – С. 116-131.

5. Мазуренко О. В. Промислове свинарство в умовах сучасного ринку / Мазуренко О. В. // Економіка АПК. – № 8. – 2016. – С. 27-32.

6. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві: теорія, методологія, практика / За ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка. – К., 2008. – 698 с.

УДК 334.012.12.64

МЕТІЛЬ Т. К.,

здобувач,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ НОВІТНЬОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Знайомство з практикою участі центральної влади розвинених західних країн у вирішенні регіональних проблем показує, що необхідність появи регіональної економічної політики як самостійної державної функції зумовили наступні обставини:

– економічні кризи, які супроводжували зростанням безробіття, нерівномірно поширюються по території країни; в тих випадках, коли регіональна влада не справляється з вирішенням проблеми безробіття і не в змозі стимулювати економічне зростання, на допомогу їм приходить центральна влада;

– промисловість та інші види економічної діяльності, як правило, нерівномірно розміщуються по території країни; в будь-якій країні можна зустріти території, які за рівнем соціально-економічного розвитку сильно відстають від середніх показників;

– поширення в суспільстві ідеології «держави загального добробуту» (Welfare state), що змушує владу ставити за мету створення рівних умов життя і підприємництва для населення всієї країни, незалежно від місця проживання;

– міждержавна інтеграція – поява союзів держав (наприклад, ЄС); процеси формування єдиного економічного простору – вільне пересування в межах союзу основних факторів виробництва – надають різний вплив на економіку окремих країн-членів союзу; щоб зміцнити інтеграцію, наднаціональні органи влади змушені проводити сильну регіональну економічну політику, спрямовану на вирівнювання умов підприємництва в різних країнах (регіонах) союзу;

– глобалізація світової економіки, яка змінює і часом радикально традиційні схеми руху факторів виробництва в межах окремих держав, що загострює міжнародну конкуренцію країн (регіонів), трансформує умови використання національними урядами коштів макрополітики і характер розподілу між різними рівнями влади інструментарію економічної політики[1, с. 124].

Дослідження показують, що держава впливає на економіку регіонів двома способами.

1) стимулює розвиток на базі відомих технологій. Цей спосіб має широке застосування в регіональній політиці минулих років, бо дає змогу вирішувати проблему безробіття та активізації економічного зростання в відсталих і депресивних регіонах;

2) стимулює розвиток регіонів на базі нових технологій. У минулі роки воно здійснювалося в результаті реалізації національної політики розвитку науки і здійснювалося шляхом створення технополісів, наукових центрів, тобто концентрації в певній місцевості установ різних напрямків науки з метою прискорення обміном інформації між представниками різних наукових шкіл.

Перший спосіб вирішення регіональних проблем застосовували уряди різних країн. Широку популярність здобув досвід США щодо реалізації програми «Теннессі» в 1930-ті й наступні роки для виведення з кризового стану аграрного регіону долини річки Теннессі. Також оригінальною є програма «Аппалачі», реалізована в 1960-ті рр. з метою поліпшення життя населення території в районі гір Аппалачі шляхом реструктуризації гірничодобувної промисловості та вирішення екологічних і соціальних проблем.

Успішно впорався і уряд Нідерландів з завданням закриття шахт на півдні країни, беручи участь у створенні нових робочих місць, щоб скоротити безробіття (програма «Південний Лімбург»). Розвиток нових виробництв в районі Пілбара в Австралії також намічалось з використанням традиційних технологій (програма «Пілбара-21»).

Традиційна регіональна політика Європейського Союзу раніше була побудована на ідеології допомоги проблемним регіонам (відсталим, депресивним, сільськогосподарським) головним чином з метою вирішення проблеми створення нових робочих місць, без стимулювання використання нових технологій. На таких же принципах раніше формувалися зони вільної торгівлі, особливі економічні зони та зони підприємництва в різних країнах світу.

В кінці ХХ ст. уряди високорозвинених країн стали цільовим чином стимулювати структурну модернізацію своїх економік на базі нових технологій п'ятого технологічного укладу. Зростаюча міжнародна конкуренція змусила уряди різних країн звернути увагу на необхідність формування нової інфраструктури ХХІ ст. – інноваційної інфраструктури.

З'ясувалося, що в регіонах, де вона сформувалася раніше, підприємці швидко переходять на нову мережеву форму організації праці, утворюють кластери – групи виробництв, які відрізняються підвищеною схильністю до інновацій. Яскравим прикладом є «Силіконова долина» в США – батьківщина мікроелектроніки.

З метою міждержавного зіставлення регіональної економічної політики США, ЄС і України пропонується виділяти п'ять напрямків, що відрізняються колом вирішуваних завдань:

1) «традиційний» напрямок, завдання якого полягає в скороченні відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку окремих частин країни, а механізм реалізації базується на стимулюванні розвитку економік менш благополучних регіонів;

2) регіональний аспект «галузевих політик» центрального уряду, які спрямовані на вирішення різних галузевих завдань, але при цьому дуже впливають на перспективу розвитку різних регіонів країни;

3) міжінституціональний напрям політики центрального уряду, як вирішення проблеми взаємин між різними просторовими рівнями влади, включаючи питання фінансових потоків від центрального уряду до місцевих і регіональних властей (незв'язані трансферти на поточні витрати);

4) інтеграційна політика, яка спрямована на посилення горизонтальних економічних і соціальних зв'язків в макрорегіонах країни;

5) інноваційна регіональна політика, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності економіки країни шляхом активізації інноваційних процесів в окремих регіонах[2].

В Україні переважає міжінституційний напрямок регіональної політики. Це пояснюється глибокою податковою та економічною асиметрією в країні. Більше половини регіонів постійно отримують значну фінансову допомогу для виконання державних функцій з державного бюджету. Набуло поширення також і другий напрямок регіональної політики, що реалізовується через державні цільові програми галузевого спрямування.

Діючи в межах нинішнього Основного закону, можна вирішувати багато проблем регіонального розвитку. Наприклад: багато років держава виділяє регіонам субвенції на соціально-економічний розвиток, на газифікацію, на розвиток культури, збереження природного середовища і т.д. Різні субвенції йдуть через різні міністерства, через різні порядки їх використання. Тому кошти розпорошуються по територіях і ніякого відчутного ефекту не дають.

У зв'язку з цим необхідно опиратися на конкурентні переваги країни – природні ресурси, географічні, транспортні можливості, інтелектуальний капітал, а також розвивати

якісну освіту і формувати інноваційну інфраструктуру, що дозволить стати лідером в будь-якій галузі, а можливо, навіть створити нові галузі, які існують сьогодні.

Список використаних джерел

1. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону: монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса, Атлант, 2016. – 333 с.
2. Колодинський С. Б. Реструктуризація регіонального господарського комплексу на інноваційних засадах / С. Б. Колодинський. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 378 с.

УДК 336.717: 005.6

РОСОЛА У. В.,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Головною ціллю будь-якої фінансової організації є отримання прибутку. Однак, в умовах систематичної конкуренції на фінансовому ринку України, банкам потрібно здійснювати пошук нових форм діяльності та випуск нових видів банківських продуктів.

На перший план виходить забезпечення високого рівня якості надання банківських послуг. Однак у вітчизняній спеціальній літературі мало рекомендацій щодо того, як на практиці можна ефективно і швидко виміряти якість банківських послуг. Більшість робіт щодо вимірювання якості присвячені проблемам якості товарів виробничого сектора.

Для того щоб оцінити якість банківської послуги, необхідно розуміти, що являє собою безпосередньо банківська послуга та якість обслуговування в банку. Банківський продукт – це банківська послуга, яка задовольняє існуючі стандартні потреби клієнта банку і реалізується на ринку з метою отримання доходу. Банківський продукт, на відміну від операції і послуги, володіє індивідуальними особливостями [1, с. 76].

З точки зору клієнта, якість банківської послуги залежить від процесу порівняння своїх очікувань з сприйняттям дійсності. Основними критеріями якості банківської послуги, з точки зору клієнта, як відзначено в роботах багатьох науковців є: доступність послуг (графік роботи банку, ціна послуги); стан матеріальних факторів обслуговування (швидкість обслуговування); рівень підготовки обслуговуючого персоналу; характер спілкування обслуговуючого персоналу з клієнтом; надійність обслуговування (своєчасне здійснення

операції); повнота інформації щодо пропонованої послуги; відсутність недостовірної інформації, некваліфікованої поради тощо.

Сучасний клієнт перед вибором будь-якого товару або послуги має можливість порівняти характеристики кожного виду товару або послуги, ознайомитися з відгуками інших клієнтів, отримати консультацію у інших людей, що користуються такою ж або схожою послугою. Саме тому багато банків спрямовують зусилля в бік представлення своїх послуг в соціальних мережах, різних спільнотах в Інтернет, відкривають лінії on-line консультацій з використанням Skype, форумів, миттєвих повідомлень. Слідом за потребами клієнтів змінюються і банківські технології: відмирає система off-line платежів, режим on-line стає стандартом обслуговування, розробляється і впроваджується клієнт-орієнтована система банківських послуг.

Для клієнта якість банківської послуги пов'язана з отриманням послуги з бажаними характеристиками, з допустимими ризиками і прийнятним рівнем обслуговування. Для банку під якість банківської послуги розуміється забезпечення необхідної конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі за рахунок утримання та збільшення клієнтської бази, що забезпечує зростання доходів при одночасному скороченні витрат. Для держави якісні банківські послуги мають на увазі гармонію дотримання інтересів суспільства і держави при впровадженні та використанні широкого спектра банківських послуг. Для кожної зі сторін, які беруть участь у наданні та споживанні банківських послуг можна виділити свої критерії якості, методики їх оцінки, виробити рекомендації, спрямовані на підвищення їх якості. На рівні держави виробляється нормативно-правове забезпечення, яке регулює взаємини банків і клієнтів на законодавчому рівні. Ці питання знаходять відображення в законах, державних і галузевих стандартах, інструкціях, положеннях, вказівках, листах НБУ.

На рівні банку підвищення якості надання послуг має здійснюватися відповідно до концепції загального управління якістю. Оцінка якості послуг, що надаються з боку банку повинна виконуватися не на основі опитувань клієнтів, а менеджерами по якості за результатами регулярного моніторингу точок продажу з подальшою розробкою системи заходів для усунення виявлених проблем. На відміну від клієнта менеджер по якості зацікавлений в результатах проведеного дослідження та є більш професійно підготовленим в питаннях якості.

Необхідно відзначити, що не всі критерії можуть використовуватися для кожної з банківських послуг з однаковим набором параметрів. Параметри для оцінювання залежать від конкретної послуги, її цілі, особливостей надання та споживання. На жаль, в банківській практиці спостерігаються ситуації, при яких бажання підвищити якість послуги однією

сторонаю (банком) призводить до абсолютно протилежного результату з позицій іншої сторони (споживача банківської послуги). Наприклад, необхідно гармонізувати інтереси банків і клієнтів в питаннях впровадження безготівкових розрахунків з використанням банківських карт. Не врегульовано питання обов'язковості оповіщення клієнтів банком про проведені операції, питання обов'язковості безумовного повернення грошових коштів у разі неправомірного їх списання. Грамотне вирішення дозволить різко підвищити якість послуг, пов'язаних з безготівковими розрахунками з використанням банківських карт в очах клієнтів, що має привести до збільшення масштабів використання безготівкових платежів. Однак неприпустимо, щоб боротьба з шахраями велася за рахунок зниження якості послуг з позицій сумлінних клієнтів. Безперервні зміни в зовнішньому середовищі змушують фінансові організації відстежувати новітні тенденції ринку, запити споживачів, новітні технологічні досягнення. Це призводить до кардинальної зміни як традиційних підходів до обслуговування клієнтів, так і практики роботи з тим, щоб утримати свої позиції на ринку, свого клієнта, який стає все більш грамотним і вимогливим.

Список використаних джерел

1. Пономарьова Т. О. Якість послуг: якісні параметри оцінки / Т. О. Пономарьова, М. С. Супрягіна // Маркетинг закордоном. – 2012. – №1 (45). – С. 47-49.

УДК (336.72:338.49)334.722(477)

САРАЄВА І. М.,
к.філософ.н., старший науковий співробітник,
НОСОВА Н. І.,
інженер першої категорії,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

СТАН РОЗВИТКУ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сьогодні від стану вітчизняного сектора малого та середнього підприємництва (МСП), його спроможності вирішувати актуальні задачі модернізації економіки, переведення її на інноваційний шлях розвитку, підвищення конкурентоздатності в умовах зростання глобальних ризиків, можливостей концентрувати зростаючі надлишки робочої сили (внаслідок закриття багатьох підприємств й наявністю великої кількості змушених переселенців), залежить забезпечення сталого розвитку економіки й соціальної стабільності в період сильного впливу несприятливої внутрішньої й зовнішньої політико-економічної кон'юнктури.

Слід зазначити, що в сучасних умовах вітчизняний бізнес змушений виживати в умовах глибокої системної соціально-економічної кризи, вплив якої негативно позначається на усіх його показниках. Так, впродовж 2013-2015 рр. відбулося зменшення кількості діючих підприємств: великих – на 236 од. (35,8%), середніх – на 3657 од. (19,4%), малих – на 45994 од. (12,3%), з них мікропідприємств – на 34242 од. (10,8%). Кількість зайнятих працівників за цей період зменшилась на 1373,4 тис. осіб [1]. Суттєво погіршився фінансовий стан сектору малого та середнього підприємництва: зменшився власний капітал, підвищились довгострокові зобов'язання й поточна кредиторська заборгованість. Головним джерелом інвестицій вітчизняних підприємств залишаються власні кошти.

Кризовий стан економіки та кредитно-фінансової системи, зокрема, труднощі з отриманням кредитів та низький рівень розвитку фінансових ринків суттєво перешкоджають розвитку вітчизняного бізнесу. Так, за показником «розвиток фінансових ринків» в Індексі глобальної конкурентоздатності, в останні роки Україна знаходиться наприкінці рейтингу, а за субіндексом «стабільність банків» постійно посідає останні місця (у 2016-2017 рр. – 138 місце з 138 країн) [2].

Кредитну інфраструктуру, орієнтовану на надання фінансових послуг суб'єктам підприємництва в Україні складають: комерційні банки, небанківські кредитно-фінансові установи (лізингові й факторингові компанії, кредитні спілки, ломбарди та ін.), інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди й ін.

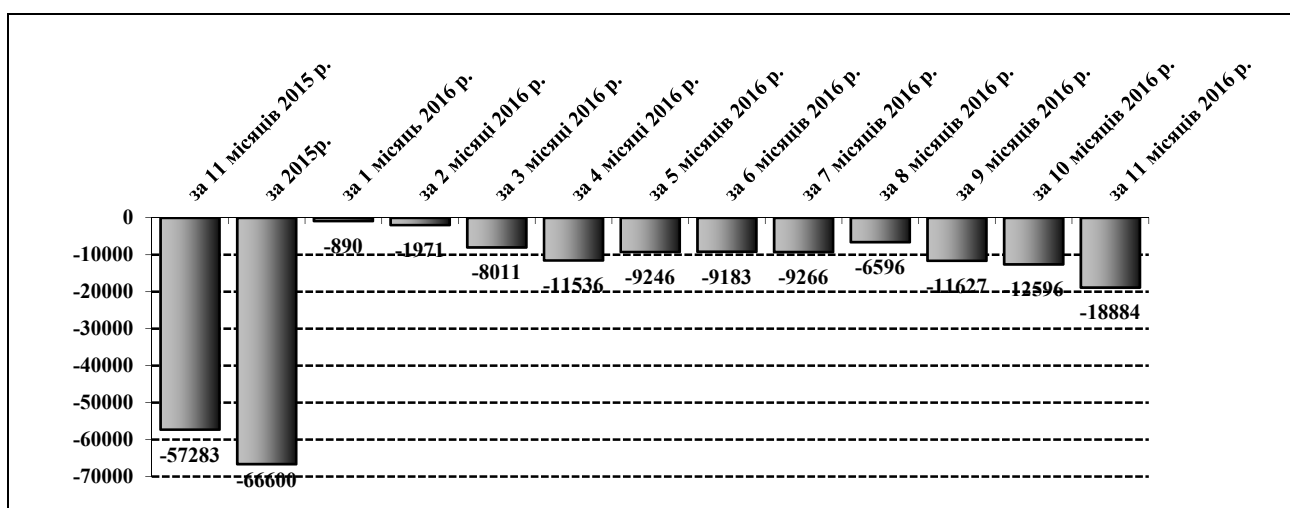


Рис. 1. Показники банківської системи України

Слід зазначити, що існуюча в Україні модель функціонування фінансового сектору є банкоцентричною, до того ж концентрація активів у 5 банках України, за даними Світового Банку у 2014 р. становила 97,6% [3]. Тому критичний стан банківської системи вкрай негативно позначається на економіці загалом й на розвитку сектора МСП, зокрема. Так, за

даними НБУ, у 2014-2016 рр. в Україні ліквідовано 82 банка, за підсумками січня-листопада 2016 року діючі банки отримали 18884 млрд. грн. збитків (рис. 1), частка простроченої заборгованості за кредитами зросла з 22,8% до 24,2%, а рентабельність капіталу становила мінус 15,05%.

Кількість діючих структурних підрозділів банків за період 2007-2016 рр. зменшилась майже у двічі [4]. Зменшується рівень кредитування суб'єктів господарювання. До того ж розподіл підрозділів банківських установ по областях України, рівень обсягів банківських кредитів і депозитів є вкрай диспропорційним. 71% банківських установ знаходиться в м. Києві та Київській області, 16% – у Дніпропетровській, Донецькій та Одеській областях і лише 13% припадає на інші області України.

Активи небанківських фінансових установ складають, за оцінками експертів ОЕСР, лише 5% всього фінансового сектора України, 4,5% належить страховим компаніям. Іншим небанківським компаніям – у сфері факторингу, лізингу та кредитним спілкам, належать незначні частки активів порівняно з банками. Нерозвинений й фондовий ринок: показник кількості компаній, що котируються на фондовій біржі на 1 млн. населення, складав 3,79% у 2014 р., загальний обсяг торгів на фондовому ринку у відсотках від ВВП – 0,135% і він має тенденцію до зниження (для порівняння у 2010 р. цей показник становив 2%) [3]. Негативні тренди спостерігаються й у секторі небанківських фінансово-кредитних установ, зокрема на вітчизняному ринку надання лізингових послуг.

Державна кредитно-фінансова підтримка малого та середнього бізнесу в Україні не здійснюється: не розроблено нормативно-правову базу мікрокредитування; механізм кредитних гарантій для МСБ також не працює і носить виключно декларативний характер. Практично зруйновано мережу регіональних фондів підтримки підприємництва ФПП, що включала 28 регіональних фондів підтримки підприємництва. В останні роки стабільне й безперервне сприяння розвитку МСП здійснювали лише міжнародні донори в рамках серії проектів.

Така ситуація склалася через брак і несистемність фінансування, а також непослідовність державної політики у сфері підтримки підприємництва. Як відзначалось на парламентських слуханнях «Розвиток підприємництва в Україні та підтримка малого і середнього бізнесу», сьогодні уряд не має стратегічного бачення розвитку вітчизняного малого та середнього підприємництва, зокрема і його фінансової підтримки. «Політика «невтручання» та ринкового фундаменталізму, «затягування пасків» населенню, фіскальна консолідація, а також обмежувальна кредитно-грошова політика Національного банку України, очевидно, не виправдали себе» [5, с. 6] і не відповідає міжнародній практиці підтримки МСП, зокрема, європейській.

Для нівелювання негативних факторів в сфері розвитку малого та середнього підприємництва, перш за все, необхідна продумана державна антикризова політика, спрямована на збалансування бюджетної, податкової та кредитно-фінансової політики у напрямку підтримки вітчизняного бізнесу, збереження існуючого підприємницького потенціалу й активізації внутрішнього промислового виробництва, імпортозаміщення, стимулювання створення нових виробництв з випуску конкурентоспроможної продукції й створення робочих місць.

Список використаних джерел

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2015: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант», 2016. – 485 с.
2. The Global Competitiveness Report 2016-2017. Insight Report. – Geneva: World Economic Forum, 2016. – 399 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-library>.
3. Україна: проблеми та перспективи розвитку приватного сектору / IFC&World Bank Group, Washington DC World Bank 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/796971468313767735/pdf/ACS47780UKRAINIAN00OUO090.pdf>.
4. Основні показники діяльності банків України в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
5. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2010-2014 роки). – К.: Проект USAID «Впевнений бізнес – заможна громада», Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 96 с.

УДК 338.242.2

СОРОКА Л. М.

к.е.н., доцент,
Ізмаїльський державний гуманітарний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Перші теоретичні спроби осмислення феномена підприємництва відносяться до XVII ст. Англійський економіст Р. Кантільон вважається першим теоретиком, що дав

систематичний опис цього феномена і що ввів у науковий обіг термін «підприємець». Під підприємцем він розумів людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб зробити певну продукцію і продати її з метою отримання доходів, і яка, приймаючи на себе зобов'язання по витратах, не знає, за якими цінами може здійснитися реалізація. Таким чином, підприємництво розумілося ним як виробничо-господарська діяльність особливого роду, що включає в себе елементи ризику.

Ж.-Б. Сей зробив наступний крок в області аналізу підприємництва. Володіючи особистим досвідом в сфері бізнесу, він вважав, що підприємець – центральна фігура в процесі виробництва і розподілу благ, а підприємництво – діяльність з організації людей в межах виробничої одиниці.

А. Сміт вважав підприємницьку діяльність в межах ринкових відносин «природною», тобто самоініційованою і самопідтримуючою: при наявності капіталу, праці і сировинних ресурсів вона виникає спонтанно. Як і багато інших теоретиків періоду первісного нагромадження капіталу, він ототожнював власників (капіталістів) і підприємців, що відповідало реаліям розглянутого часового періоду: історично власник-менеджер був переважаючим типом підприємця [1].

Однак до другої половини XIX ст. нові методи корпоративного управління викликали до життя швидке зростання числа компаній, в яких капіталісти (власники) вже не виступали в ролі капіталістів. Ставало дедалі очевиднішим відсутність тотожності між цими поняттями. Проте, чіткої межі між ними провести не вдавалося, незважаючи на дослідження Френсіса А. Вокера в США, А. Маршала в Англії і Р. Мангольд в Німеччині. Основним наріжним каменем було ставлення до ризику як обов'язкового елементу підприємництва: капіталіст завжди ризикує, бере економічну відповідальність за прийняте рішення, а підприємець, який виконує в корпораціях функцію менеджера, ні.

Дане протиріччя частково вдалося вирішити Й. Шумпетером, який ввів поняття адаптивної поведінки, пов'язаного з рутинним типом управління наявними в розпорядженні ресурсами, і креативної поведінки, пов'язаної з використанням ресурсів в творчих цілях. Отже, підприємець – це економічний агент, який демонструє креативний тип поведінки. Шумпетер вважав, що багато власників крутих компаній демонструють адаптивний тип поведінки: дослідження в цих фірмах-гігантах зводяться до рутинної роботи, стратегії полягають у збільшенні власних масштабів і економії на витратах виробництва за рахунок зростання цих масштабів. Такого роду діяльність йде часом в збиток підприємницької ініціативи, оскільки не орієнтована на використання динамічних якостей самого підприємства.

В цілому слід визнати, що економічна теорія досі не має єдиної концепції, яка адекватно описує поведінку підприємця. Наприклад, частина економістів категорично не згодна з тим, що мета підприємця полягає виключно в максимізації прибутку. Спостереження за повсякденною практикою, на думку Р. Гордона, свідчить про те, що безпосередня мета, до якої прагнуть підприємці, полягає в забезпеченні максимального обсягу продажів. При цьому фактор прибутковості приймається до уваги, але ще більше значення має фактор інерції, підтримки зростання фірми, і підприємці, як правило, з великим небажанням скорочують обсяг продажів.

Інший економіст – Дж. Шекл – в центр концепції поведінки підприємця ставить принцип невизначеності, який би дозволив підприємцю проявляти свої головні, сутнісні якості, а в основу підприємницького рішення – вибір на базі співвідношення «ризик-дохід». Ф.Махлуп вважає, що економічна наука не повинна займатися описом поведінки підприємця, оскільки сам він не застосовує методів аналізу, що використовуються економістами-теоретиками. Так, підприємці відверто визнають, що вони нічого не знають про свої граничні витрати і не завжди в змозі оцінити еластичність попиту на продукцію. Однак їх вчинки носять найчастіше інтуїтивний і несвідомий характер, підкоряються економічним законам [2].

Відомий представник економічного лібералізму Л. фон Мізес дає досить широке трактування поняттю підприємництва. Він пише, що кожна людина вільна стати підприємцем, якщо він вважає, що зуміє передбачити майбутні ринкові умови краще, ніж його співгромадяни, його спроби діяти на свій страх і ризик і нести особисту відповідальність за свої вчинки, отримувати схвалення споживача.

Сучасний дослідник Б. Карлоф своє трактування підприємця базує на особистості учасника виробничо-господарського процесу.

Підприємець несе в собі великий заряд енергії, він активний, націлений на досягнення високих результатів, які стимулюють його діяльність, і відрізняється наступними характерними рисами: віддає перевагу приймати рішення самостійно; сприйнятливий до нового, націлений на отримання результатів; схильний до ризику; хоче бачити результати своєї діяльності, відкритий одночасно для конструктивної критики і похвали; прагне брати активну участь в бізнесі, а тому часто отримує задоволення від роботи в невеликій організації; вимогливий до себе і здібностям своїх компаньйонів.

У суспільній свідомості поняття підприємництва часто викликає з реалізацією деякої масштабної і нової ідеї, яка може принести дохід як короткостроковий, так і в окремій перспективі; проте з певною ймовірністю, може не виправдати покладених очікувань. При цьому особливий шар підприємливих людей бере на себе ризики нестандартних рішень, що

приймаються. Якщо бізнес в цілому допускає значну частку рутинної діяльності, здійснюваної за деякими заданими правилами, то економічні новації і піонерні стратегічні рішення є необхідними умовами і виразом «духу» підприємництва [3].

Так як і розмір винагороди за підприємницьку діяльність, і час його отримання виявляється істотно залежними від чинника невизначеності, в громадській думці підприємці часто ототожнюються з «подвижниками» і «першопрохідцями». Типовими прикладами підприємництва є освоєння західних територій американськими колоністами, «золота лихоманка», викликане відкриттям нових місць золота, і т.д. Однак справжніх підприємців від авантюристів завжди відрізняв великий прагматизм і точні розрахунки можливих власних вигод і витрат. Проте, слід визнати, що кордони між поняттями бізнесу і підприємництвом досить умовні, розмиті, особливо в тому випадку, якщо мова йде про високоризикових видах бізнесу.

Список використаних джерел

1. Захарченко В. І. Сталий розвиток підприємства в нестабільному економічному середовищі / В. І. Захарченко, І. В. Запоточний // Фондовий ринок. – 2001. – № 25. – С. 16-18.
2. Розвиток підприємства в промисловості України: монографія / Під ряд. Б. В. Буркинського, А. І. Бутенко. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2010. – 492 с.
3. Шафман Н. Л. Механізм регулювання розвитку підприємницького сектору: монографія / Н. Л. Шлафман. – Херсон: ІПРЕЕД НАНУ, 2010. – 284 с.

УДК 330.341.1

ТОВТ Т. Й.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» серед пріоритетних напрямів розвитку визначено «...здійснення активної структурної та інвестиційної політики, забезпечення переходу на інноваційний шлях розвитку як головної передумови реалізації стратегії економічного зростання» [1].

Запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання національної економіки потребує значних капіталовкладень. Це вимагає від держави здійснення активної інвестиційної політики, адже ресурсне забезпечення інноваційних процесів – основна проблема кожної країни, яка обрала інноваційний шлях розвитку. Однак, інвестиційні

процеси в Україні характеризуються недостатніми обсягами інвестиційних ресурсів та нераціональною структурою вкладень, що робить неможливим швидкий та ефективний перехід нашої держави до моделі інвестиційно-інноваційного розвитку.

В умовах нової економіки, що базується на інтелектуальному капіталі та інноваціях, а також ускладнення виробничих процесів, підвищення рівня наукоємності виробленої продукції, розвитку інформаційної інфраструктури, скорочення тривалості життєвого циклу нових видів товарів і послуг одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності є інноваційний розвиток підприємства. Вперше про важливість інноваційного чинника в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств заговорив Й. Шумпетер, який загалом визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [2, с. 160].

Інноваційний розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання вимагає істотної активізації інвестиційних процесів. Інноваційна спрямованість інвестицій у сучасній економіці є потужним фактором економічного зростання, що визначає стабільну, гнучку, добре налагоджену систему інвестування та пов'язані з нею механізми.

Успішна реалізація завдань інноваційного розвитку залежить від створення та функціонування ефективної системи управління процесом інвестування. Результативність інноваційної діяльності підприємств визначається, насамперед, наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування інновацій, можливістю їхньої мобілізації, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку. Це зумовлює необхідність поглиблення теоретичних засад і формування нових наукових підходів до інвестиційного забезпечення інновацій та розроблення дієвих механізмів для їх ефективної реалізації, що визначає актуальність даної проблематики.

Світовий досвід свідчить, що ефективне використання інвестицій сприяє формуванню національних інвестиційних ринків, забезпечує впровадження сучасних технологій, підвищує конкурентоспроможність на ринках товарів і послуг, впливає на процеси макроекономічної стабілізації, дозволяє вирішити соціальні проблеми в суспільстві. Від стану інвестиційної сфери залежить конкурентоспроможність економіки, її структурна перебудова, реалізація стратегії переходу від існуючої екзогенно-залежної моделі до ендогенно-орієнтованої, спрямованої на інноваційний розвиток. У системі сучасного розширеного відтворення інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку стає ключовою проблемою. Інвестиційний капітал забезпечує реалізацію інноваційного процесу, а інновації породжують додатковий капітал, і, відповідно – нові інвестиції.

Інноваційна діяльність як об'єктивна єдність процесу інвестування й одержання доходу або соціального ефекту здійснюється на основі співвідношення інноваційного попиту та

пропозиції. Прийнято розрізняти два види інноваційного попиту: потенційний (формальний) попит, що формує інноваційний потенціал і є джерелом для майбутньої інноваційної діяльності, й конкретний попит, що відображає реалізацію реальних намірів суб'єктів інноваційної діяльності. Саме останній вид попиту виступає на ринку інноваційних товарів у формі взаємодії пропозиції інновацій та інвестиційного капіталу. Іншими словами, суб'єктам інноваційної діяльності необхідні інвестиції, а інвесторам – інновації (вигідні об'єкти вкладення коштів). Об'єднання цих потреб і створює умови для отримання відповідного ефекту.

Розглядаючи взаємозв'язок інвестицій та інновацій, не можна не відзначити наступне: якщо підприємець хоча б раз проінвестує який-небудь інноваційний проект й одержить позитивний результат, то він буде прагнути й надалі збільшувати масштаби цієї діяльності.

Інновації забезпечують необхідну якість інвестицій, структурну перебудову економіки й суспільства та відкривають шлях новим продуктам і виробництвам – досконалішим та якіснішим. Високий потенціал ефективності інновацій забезпечує попит на нововведення з боку суб'єктів господарювання, формуючи ринок науково-технічних, організаційних, економічних, соціальних та інших нововведень. Однак, можливості підприємств щодо впровадження інновацій різні, що зумовлено передусім існуючими ресурсними обмеженнями, особливо фінансовими. Тому управління інноваційною діяльністю слід здійснювати, з одного боку, з огляду на потенційні можливості певної інновації у формуванні конкурентних переваг, а з іншого – на інвестиційні можливості підприємств. Для цього необхідно економічно обґрунтувати доцільність впровадження кожної, навіть, на перший погляд, безперечно перспективної інновації. Це дасть змогу керівництву підприємства прийняти позитивне рішення щодо залучення того з можливих альтернативних нововведень, яке забезпечить більш значні конкурентні переваги й належну економічну віддачу, рівень якої значно перевищуватиме вкладені у реалізацію цього рішення кошти.

Забезпечення належного інвестиційного забезпечення інноваційного процесу – одне з основних завдань інноваційної діяльності підприємства. Разом з тим, це завдання є складним і має свої особливості, зокрема розробка будь-якої інновації потребує значних обсягів інвестиційних ресурсів, а інвестиції в інноваційну діяльність, особливо у створення перших зразків інноваційного продукту, належать до категорії “ризикового капіталу”.

Проблема інвестиційного забезпечення інновацій як основна складова, що забезпечує розвиток інноваційного процесу на підприємствах, залишається однією з найбільш важливих для вітчизняної промисловості. Спад інвестиційної діяльності обумовлений, в основному, недостатньою адаптованістю механізму управління процесом розширеного відтворення

промислового виробництва до ринкових умов та зростанням обсягів власних коштів підприємств у фінансуванні капітальних вкладень.

В інвестиційній сфері економіки України триває затяжна криза, що не дає змоги підприємствам вирішити поточні виробничі проблеми та виконувати програми реалізації інноваційних проектів. Без суттєвого покращення інвестиційного клімату в Україні активізація інноваційної діяльності промислових підприємств, а водночас і перехід економіки на інноваційну модель розвитку – неможливі.

Узагальнюючи вищевикладене можна зробити висновок, що інноваційний шлях розвитку суб'єктів господарювання дозволяє їм досягти довгострокових конкурентних переваг, підвищити науково-технічний рівень виробництва та ефективність використання ресурсів. Наявність власних коштів підприємства, доступ до зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інновацій, наявність і зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій є найважливішими факторами успіху в інноваційному розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / За заг. ред. проф. В. І. Полохала [Електронний ресурс] // Матеріали парламентських слухань у ВРУ 17.06.2009. Київ: Парламентське видання, 2009. – 628 с. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list? currDir=48718](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718).

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 332

ШЕПЕТЮК Л. В.,
викладач економічних дисциплін
Гусятинського коледжу ТНТУ ім.І.Пуллюя

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ (ТЕРНОПІЛЬСЬКА ОБЛАСТЬ)

У сучасних ринкових умовах підприємництво відіграє важливу роль в економіці, розвиток якої неможливий без підприємницького сектору. Світова практика свідчить, що економіка розвинутих країн в основному базується на малому та середньому бізнесі. Мале підприємництво визначає темпи економічного розвитку та здійснює структурну перебудову економіки, забезпечує ринок споживчими товарами і послугами повсякденного користування, створює додаткові робочі місця та сприяє послабленню монополізму і

розвитку конкуренції. У даній сфері найповніше виявляються переваги підприємницької діяльності тому, що саме малі підприємства гарантують швидке отримання прибутку і потребують значно менших капіталовкладень. Важливою функцією малого підприємництва є сприяння політичній та соціальній стабільності суспільства, тобто його можна розглядати як один із чинників національної безпеки та важливий фактор вирішення багатьох регіональних проблем. Сучасні тенденції розвитку малого підприємства, показують, що найбільша кількість малих підприємств функціонують у таких сферах як сільське господарство, торгівля, сфера послуг, будівництво та фінансова діяльність. У сільській місцевості малі та середні підприємства практично є основним джерелом доходів жителів аграрних регіонів.

Важливе значення для функціонування малого та середнього бізнесу має надання йому фінансової допомоги. Обмеженість фінансових ресурсів свідчить про те, що підтримка підприємництва з боку держави здійснюється недостатньо. Малі та середні підприємства не можуть у повній мірі використовувати банківські кредити через великі процентні ставки та відсутність гарантій для банків. Більше того, сьогодні практично нереально отримати кредит, збитки банків у 2016 році становили понад 160 мільярдів гривень. Низька платоспроможність населення, надмірний тиск на бізнес свідчить про те, що зараз малому бізнесу доводиться виживати у непростих економічних умовах. З кінця грудня 2016 року приватні підприємці масово припиняють свою діяльність. Цьому посприяли зміни щодо роботи фізичних осіб-підприємців, які будуть змушені платити єдиний соціальний внесок навіть за відсутності доходу. Але, незважаючи на це, малий і середній бізнес в Україні забезпечує 78% робочих місць і створює 59% доданої вартості.

Мале підприємництво є одним із найважливіших дієвих факторів економічного розвитку і важливим фактором вирішення багатьох регіональних проблем. Одна із пріоритетних областей України, де є природні ресурси і людський потенціал – це Тернопільщина. У Тернопільській області зареєстровано майже 42,1 тис. підприємців-фізичних осіб. Чисельність працюючих у бізнесових структурах становить понад 30 тис. працівників. Від діяльності суб'єктів малого підприємництва до зведеного бюджету надійшло 715,6 млн гривень, що становить майже четверту частину бюджетних надходжень. Переважна більшість суб'єктів малого підприємництва Тернопільської області (57,1%) зосереджені в сфері торгівлі. В цій сфері зайнято 42,3 тис. працівників, що становило 46,3% від усіх зайнятих в малому бізнесі. Незважаючи на певні досягнення, у розвитку малого підприємництва Тернопільщини залишається ще багато проблем. Недостатніми темпами розвиваються малі підприємства у виробничій та інноваційній сферах, має місце збитковий фінансовий результат діяльності окремих малих підприємств. За останні роки у Тернопільській області спостерігається високий рівень трудової міграції за кордон, що

створює певні проблеми для розвитку бізнесу, адже працівники мають можливість отримувати вищу заробітну плату за кордоном, а наші підприємства втрачають кваліфікованих спеціалістів.

Аналізуючи діяльність суб'єктів підприємницької діяльності в Тернопільській області, можна зазначити, що багато з них мають проблеми збуту продукції, не можуть залучати висококваліфікованих спеціалістів для виконання виробничого процесу, а також відчують труднощі у отриманні кредитів та пошуку інвесторів. Також негативно впливають на розвиток малого бізнесу низька купівельна спроможність населення, зростання цін та загальний спад виробництва. До основних бар'єрів, які перешкоджають розвитку малого та середнього бізнесу даного регіону можна віднести: недостатній рівень партнерства між бізнесом, органами місцевого самоврядування та виконавчої влади на рівні районів, селищ та об'єднаних територіальних громад; недостатній фаховий рівень посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування, відповідальних за здійснення державної регуляторної політики; ускладнені процедури отримання підприємцями документів дозвільного характеру, видача яких належить до компетенції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; низька спроможність бізнесу на реалізацію сучасних креативних бізнес-проектів, низький рівень знань щодо підготовки якісних бізнес-планів; відсутність матеріально-технічної та фінансової підтримки підприємництва з боку влади; невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу; брак реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки.

Для того, щоб сприяти ефективному розвитку суб'єктів підприємництва Тернопільщини, потрібна дієва державна підтримка. Важливим кроком є розробка нових механізмів, спрямованих на покращення доступу суб'єктів господарювання до фінансово-кредитних ресурсів. Для реалізації цього завдання необхідно провести об'єднання фінансових можливостей всіх джерел підтримки підприємництва, сприяти розширенню обсягів державних закупівель товарів та послуг, забезпечити популяризацію продукції та українського виробника на міжнародній арені, розробити системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, створити оптимальні механізми ефективного цільового використання фінансових та інвестиційних ресурсів, залучення іноземних кредитів та інвестицій, відновити роботу обласного Фонду підтримки підприємництва в Тернопільській області та створити Фонди підтримки малого та середнього бізнесу на рівні об'єднаних територіальних громад.

Державна підтримка підприємництва забезпечить створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та дозволить проводити ефективний розподіл наявних ресурсів і потенційних можливостей активізації підприємницької діяльності, сприятиме зниженню рівня безробіття та наповненню державного й місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015-2016 роки. – К.: Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. – 20 с.
2. Степанов С. В. Особливості господарювання суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право. – Випуск № 22. – Частина I. – Том 1. – 2013. – С. 224-227.
3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання Тернопільської області за 2015 рік».

УДК 631.11

ЩУРИК М. В.,

д.е.н., професор,

Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького

НОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ, ЗБЕРЕЖЕННЯ, ПОЛІПШЕННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

Дослідження процесів відтворення земельних ресурсів у аграрному секторі Карпатського макрорегіону засвідчують, що зусилля абсолютної більшості власників і користувачів земель, підприємств продовжують спрямовуватись на подальше нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Тобто домінантою дальнішого розвитку використання земель АПК суб'єктами господарювання є перманентне зростання обсягів виробництва валової продукції, котра генерується землею. Воно і зрозуміло, оскільки діючі засади фінансового стимулювання використання сільськогосподарських угідь спрямовуються на заохочення саме цього напрямку відтворювального процесу. Натомість заходи, пов'язані з потребою збереження, поліпшення та охороною земельних ресурсів багатьма власниками й користувачами земель не одержали належного фінансового супроводу. Більше того, як засвідчують дослідження, часто нарощування валового виробництва сільськогосподарської продукції здійснювалось за рахунок коштів, які слід було спрямувати на збереження й охорону земельних ділянок. Дослідження засвідчують, що в основі перекосів фінансування аграрного сектора в Україні покладено засади неоліберальної моделі. Існуючий ліберально-ринковий механізм використання сільськогосподарських земель сформовано у такий спосіб, що відносно земельних ресурсів він працює здебільшого з негативним економічним результатом, оскільки містить такі економічні регулятори, які не завжди обмежують руйнівне землекористування. Зокрема, фіскальні платежі є такими, що

суб'єктам землекористування вигідніше їх сплатити, ніж витратити кошти на охорону земель чи впровадження еколого-безпечних методів господарювання [1, с. 90].

Аналіз засвідчує, що в аграрному секторі України потрібно змінити формат відтворення земельних ресурсів, який базується нині на цінностях, що домінували у свій час в умовах функціонування командно-адміністративної моделі господарювання. Передусім це стосується потреби органічно поєднати використання земель із збереженням, поліпшенням та охороною ґрунтів. По цьому поводу влучним, на наше переконання є думка А. Тойнбі, котрий зазначив, що суспільство, де засліджується устрій попередніх поколінь та імітуються їх соціальні цінності, приречене на загибель, а розвиток цивілізації можливий лише за орієнтації на прогресивні, якісно нові зміни [2]. Означено повною мірою стосується відтворення земельних ресурсів аграрного сектора. Передусім це стосується започаткування нових напрямів фінансування як за рахунок державного бюджету, так і за кошти власників і користувачів земельних ділянок. Йдеться про реальне започаткування нового напрямку фінансового забезпечення, стимулювання котрого успішно використовуються в багатьох країнах ЄС, зокрема Німеччині. Відповідно до нової системи незв'язаної підтримки у сільському господарстві у рамках Спільної аграрної політики у Німеччині 26.02.2004 р. був ухвалений відповідний закон, яким з 2015 р. запроваджувалась незв'язана підтримка сільськогосподарських підприємств, у якому, крім чисто економічних інтересів, передбачено фінансування заходів екологізації відтворювального процесу земельних ділянок як конкретний напрям поліпшення, збереження та охорони ґрунтів.

Потреба диверсифікації фінансування процесу відтворення земельних ресурсів впливає, перш за все, з нинішнього якісного складу земель АПК, зростання виснаженості та забрудненості ґрунтів. За одностороннього підходу до розвитку агросфери і, зокрема, її основної складової – аграрного виробництва – лише з економічних позицій воно набуває рис «монстра», який не тільки руйнує агроресурсну основу подальшого розвитку, але й створює істотні загрози безпеці життєдіяльності людей і навколишньому природному середовищу [3, с. 79].

Фінансове забезпечення та фінансове стимулювання, як засвідчують дослідження процесу відтворення земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств, господарств населення, агрохолдингів нині здійснюється не однаково. Найбільша частка фінансових ресурсів нині знаходиться в агрохолдингів. Воно й зрозуміло, оскільки в їх підпорядкуванні інколи знаходяться тисячі, а то й десятки, сотні тисяч орендованих сільськогосподарських земель. Про високий рівень забезпеченості грошовими коштами цих агроформувань засвідчує також створення сучасної матеріально-технічної бази, застосування новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, обсяги внесених мінеральних

добрив і гербіцидів. Агрохолдинги є практично монополістами реалізації зернових, кукурудзи, соняшнику, ріпаку не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринку, що забезпечує їм високі обсяги надходжень валюти. Додатковим джерелом доходів є також надходження із державного бюджету.

Великими агропідприємствами забезпечується найбільша частка виробництва й реалізації продукції. Зважаючи на це вони отримують найбільшу частку фінансових ресурсів держави, оскільки державне фінансове стимулювання тісно прив'язане до обсягів виробництва. До речі, близько 80% державних коштів спрямовуються на підтримку агрохолдингів.

Разом з тим, однозначно позитивно оцінити діючі засади фінансової підтримки великих сільськогосподарських підприємств державою не можна. По-перше, спрямовуючи державні кошти на підтримку великих агропідприємств, унеможлиблюється достатність фінансової допомоги і стимулювання малих і середніх сільськогосподарських підприємств, господарств населення; по-друге, свої зусилля менеджмент агрохолдингів спрямовує на одержання надприбутків і часто не сплачує податків; по-третє, високі врожаї забезпечуються за рахунок надмірного внесення мінеральних добрив, що призводить до зростання виснаженості, забрудненості земельних площ; по-четверте, організація використання ними земельних площ не передбачає запровадження сівозмін; по-п'яте, функціонування нинішніх агропідприємств не сприяє розвитку сільських територій. Ці та інші пороки використання сільськогосподарських земель засвідчують, що відтворювальний процес не передбачає проведення заходів збереження, поліпшення та охорони земельних ресурсів, які знаходяться у використанні агрохолдингів.

Означене твердо переконує в потребі проведення радикальних змін, встановлення нових, сучасних індикаторів, які би слугували базисом фінансового забезпечення, допомоги та стимулювання агрохолдингів. Йдеться про організацію фінансування, котра би забезпечувала збереження, поліпшення та охорону земельних ресурсів та відповідала вимогам законів онтології.

На аналогічні ж засади фінансової допомоги, стимулювання слід перевести також інші групи власників і користувачів земель сільськогосподарського призначення. Це стосується фермерських господарств, виробничих кооперативів, господарських товариств, приватних підприємств, домогосподарств. Звісно, що не можна повністю відмовитись від показників обсягу виробництва продукції власниками і користувачами сільгоспугідь в якості показника оцінки використання земель. Втім пальму першості все ж таки слід віддати організації виконання заходів по збереженню, поліпшенню та охороні земельних ресурсів, збереженню й поліпшенню екології ґрунтів, імплементації інновацій, дотриманню вимог законів екології.

Список використаних джерел

1. Добряк Д.С. Ефективність екологічнобезпечного землекористування в Україні /Д. Добряк //Економіка України. – 2013. – №7. – С.83-94.
2. Тойнбі А. Дж. Постижение истории. –М., «Прогрес». – 1991. – 736 с.
3. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О. Попова // Економіка України. – 2012. – №5. – С. 73-84.

Секція 5

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК [657:34] (4:477) «71»

ДАНЬКІВ Й. Я.

к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОСТАП'ЮК М. Я.

к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів,
Карпатський інститут підприємництва університету «Україна»

ОСНОВНІ ПЕРІОДИ ІСТОРІЇ ОБЛІКУ

В основі пропонованих тез доповіді є маловідома праця проф. Галагана О. М. (1879-1938) «Основні моменти розвитку облікової ідеї. Нарис по історії рахівництва» [1], яка вийшла у вигляді монографії в 1914 році. Слід відзначити, що в працях проф. Я. В.Соколова [5, 6] з історії бухгалтерського обліку у всіх його посиланнях на праці О. М. Галагана не зазначена дана монографія, хоч її викладки відчувуються в них.

У пропонованих тезах авторами відображається суть основних етапів формування облікових ідей на основі монографії О. М. Галагана [1]. Проф. О. М. Галаган з метою виділення основних моментів в розвитку облікових ідей, виділяв чотири періоди, на які, в його баченні, поділяється вся історія рахівництва.

Перший період в нього починається з Древнього Риму. Галаган О. М. чомусь опускає ранні історичні облікові культури, які існували ще до Стародавнього Риму. Вважаємо, що такий підхід вченого не зовсім вірний, і не враховує особливості обмінного обігу і обліку операцій від їх зародження, про що, до речі, він сам і закликає в своїй роботі. Починаючи з Древнього Риму, О. М. Галаган подає досить цікавий і маловідомий матеріал. Зокрема, він детально висвітлює облікові документи римлян – бронзові таблички (tabulae). Записи в них супроводжувались урочистими обрядами з метою як найдовше пам'ятати здійснену операцію (aere perenins). Документ розповідає нам про спеціальний фонд імператора, з якого надавалась допомога синам бідних римських громадян на купівлю зерна та інших продуктів, заставою слугувала земельна ділянка, яка належала боржнику. Дана табличка є не що інше, як особовий рахунок позичальника по іпотечному кредиту.

Перший період облікової культури О. М. Галаган характеризує як період вузького практицизму, зведення обліку до форми, відсутність теоретичних основ для способів вироблених практикою, невміння авторів трактатів з обліку розібратись в суті явищ в досить вже розвинутій економіці. Все це зводило облік господарських операцій до безликого формалізму, однак плин життя змінював форми, розмір і характер господарських операцій. Наслідком всього цього була бурхлива реакція проти застарілих, консервативних, в науці обліку, методів і традицій. Наступає другий в історії обліку період з 1795 по 1873 рік, який характеризує ці революційні зміни в його системі який характерний колосальним підйомом і переворотом в галузі виробництва. Відкривалась нова епоха в розвитку теорії і практики організації та управління виробництвом і безперечно в системі бухгалтерського обліку.

Другий період в історії обліку за О. М. Галаганом розв'язував його насущні проблеми. Це був, як вірно відмічає автор, період бурхливої реакції проти старих традицій, що існували в обліковому мистецтві, з одного боку, і як період наполегливих пошуків нових шляхів, з другого боку. Авторам цієї епохи було відомо і зрозуміло, що вивченням і використанням на практиці тільки однієї форми обліку недостатньо, необхідні теоретичні обґрунтування тих чи інших практичних прийомів та методів. Цей період характеризує як період реалізації подвійної системи. Різні напрямки того періоду були ідейною боротьбою не проти принципів подвійного запису, а скоріш за самі принципи. Це була здорова боротьба за те, щоб остаточно і незмінно встановити основні принципи подвійного запису.

Третій період в історії рахівництва професор О. М. Галаган характеризує як період пишного розквіту рахунковедення, як науки і мистецтва. Він стверджує про те, що вчені другого періоду створили необхідну базу і намітили шляхи розвитку бухгалтерської науки. В цьому полягає основна заслуга авторів другого періоду. Але, цілком справедливо, вказує вчений, що наукова думка того часу в основному була сконцентрована на формі обліку, а не на його змісті. Тому праці з обліку цього періоду грішили певними недоречностями у важливих розділах рахунковедення. Не був точно визначений об'єкт обліку, не були чітко окреслені ті межі, в рамках яких знаходилось поле дослідження рахунковедення як науки.

Зовсім інший підхід вирисовується в третім періоді. Наукова думка направлена на теоретичне обґрунтування, а форма обліку мало кого цікавить. Так, що в історії бухгалтерського обліку третій період був періодом, перш за все, вивчення теорії предмету, а не форми. В цьому періоді, за О. М. Галаганом, появляються науково-обґрунтовані визначення рахівництва і визначаються межі його діяльності. Розширюється облікова література, проводяться наукові дослідження господарської діяльності підприємств, проходить диференціація напрямків наукових досліджень зо об'єктом обліку, галузями господарства. Встановлення відмінностей між теорією обліку та системами і методами його

ведення, мало і має велике значення. Така науково обґрунтована різниця відразу ж відмежувала дійсних науковців від всякого роду винахідників-шарлатанів, які працювали в сфері розробки питань техніки запису, але при цьому претендували на наукове визнання своїх «винаходів».

Щоб завершити загальну характеристику цього періоду в історії рахівництва, необхідно вказати на успіхи в галузі його практичного використання. Крім приватних господарюючих суб'єктів, подвійний запис з Італії починає поширюватись в Європі для обліку державного господарства, тобто визнається на державному рівні.

Четвертий період за переконаннями професора О. М. Галагана починається з ХХ століття і практично до наших днів. У автора він вийшов найкоротшим, так як його праця вийшла в 1914 р., а О. М. Галаган помер в 1938 р. Нами подається цей розділ на цьому відтинку часу і в тому змісті, який нам пропонує О. М. Галаган.

Цей період ним характеризується як «епоха окремих питань рахунковедення». Основні питання і положення обліку як науки, достатньо вже були розроблені в попередній період, до 1900-х років. Зусилля більшості європейських науковців були спрямовані на дослідження окремих елементів того цілого, яке в своїй сукупності представляє об'єкт вивчення обліку як науки. В четвертому періоді, відмічає О. М. Галаган, в історії обліку настає момент, коли представники економічних та юридичних наук тісно пов'язують вивчення свого фаху з бухгалтерським обліком. Бухгалтерська наука розвивається не тільки в глибину, але й розширюється. Цей період професор він характеризує як усвідомлення важливості проникнення обліку у всі сфери економічного життя з метою охоплення всіх сторін цього життя. У цьому періоді виникають нові галузі рахунковедення у вигляді таких наук як логісмологія, статмологія леммалогія.

На думку авторів, періодизацію обліку також можна подати за певними історичними ознаками наприклад, за методикою обліку, за рівнями механізації, за типами первинних носіїв чи облікових реєстрів. Але це буде друга вузькопрофільна періодизація, яка задовольняє тільки один напрям в історії облікової культури, а не всі, тобто не комплекс напрямів. В нещодавній праці автори тез подали проісторичну періодизацію виникнення облікової культури в Україні, пов'язуючи її з матеріальною, соціальною, духовною культурами [2, с. 83-85].

Список використаних джерел

1. Галаган А. М. Основные моменты в развитии счетной идеи. Очерк по истории счетоведения. – М.: Общество окончивших Московский коммерческий институт, 1914. – 32 с.

2. Даньків Й. Я. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів): монографія / Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – 160 с.

3. Остап'юк М. Я. Історія бухгалтерського обліку: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп./ М. Я. Остап'юк, М. Р. Лучко, Й. Я. Даньків. – К.: Знання, 2009. – 279 с.

4. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367 с.

5. Соколов Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 860 с.

УДК 657;005.4

ЗАСАДНИЙ Б. А.,

к.е.н., доцент, докторант кафедри обліку та аудиту,
Київський національний університету імені Тараса Шевченка

АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Основна роль управлінського обліку, як функції, полягає в тому, щоб зробити релевантну інформацію доступною для осіб, які приймають рішення на своєчасній та постійній основі. Таким чином, найважливішим етапом у процесі прийняття управлінських рішень є виявлення, збір, перевірка, підготовка, надання і зберігання інформації про діяльність компанії, що забезпечується за допомогою функцій фінансового та управлінського обліку.

Управлінський облік, як зв'язкова ланка між діяльністю компанії та стратегією її розвитку, допомагає ретранслювати числові дані в результати змістовного аналізу. Це набуває особливої ваги в умовах невизначеності. Впровадження ефективної функції управлінського обліку у поєднанні з інформацією фінансового обліку забезпечуватиме достатню інформаційну базу для прийняття рішень.

Інформація фінансового обліку є дуже важливою, проте не забезпечує достатню базу знань для прийняття рішень для майбутньої діяльності. Це відбувається тому, що його увага зосереджена на ретрансляції інформації про події, які мали місце у минулих звітних періодах діяльності компанії. Підсистема управлінського обліку компанії сприяє інтегруванню мислення та думок в процесі прийняття управлінських рішень, оскільки дає змогу брати участь у цьому процесі не лише менеджерам найвищої ланки, а також враховувати бачення

та пропозиції усіх співробітників, які залучаються до формування інформації управлінського характеру.

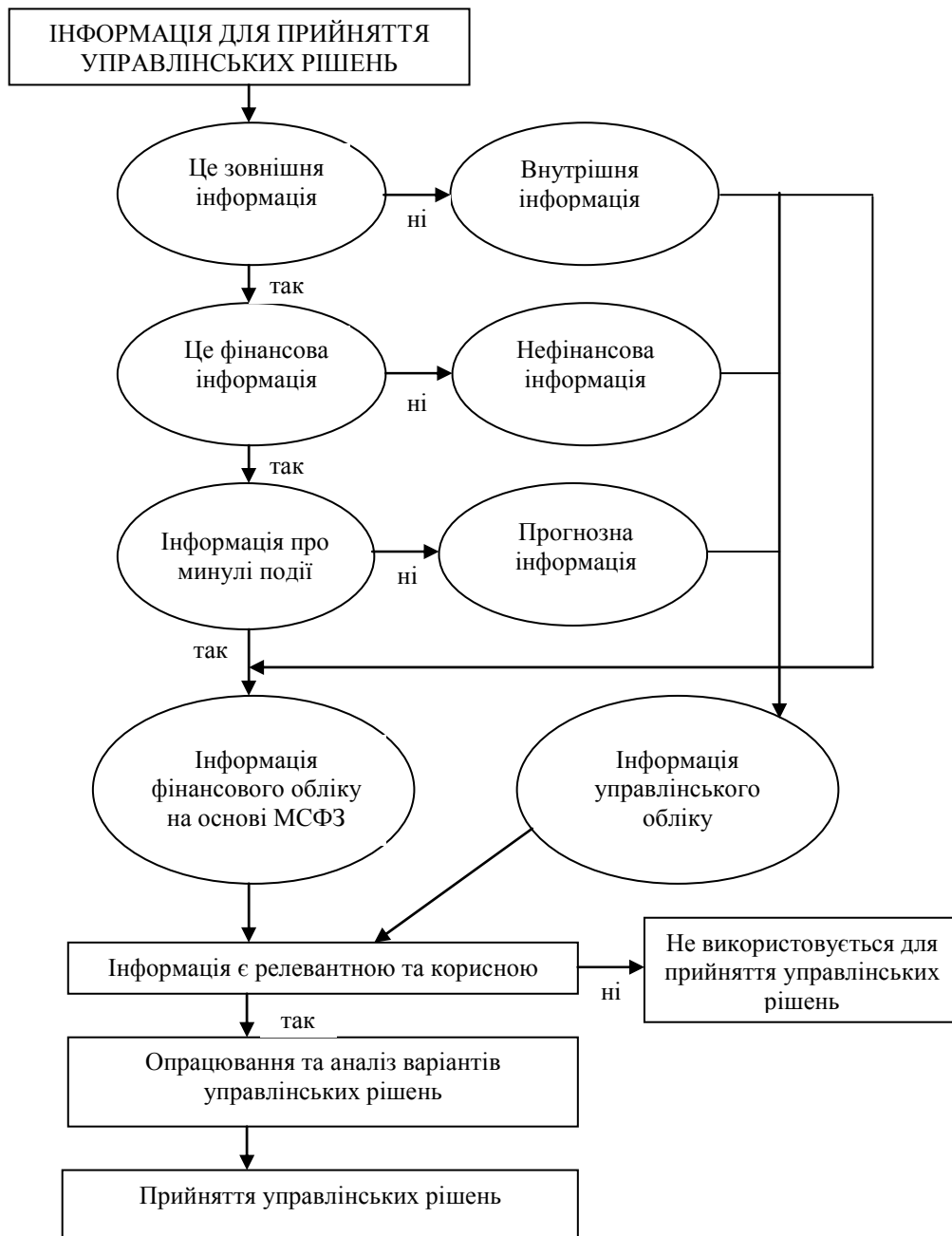


Рис. 1. Алгоритм формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень (авторська розробка)

На основі інформації про події та операції минулих періодів, а також інформації про події та операції поточного періоду здійснюється аналіз та розрахунок прогнозних показників діяльності компанії майбутніх періодів.

Таким чином, інформація фінансового обліку, яка включає в себе зовнішню та внутрішню, фінансову, історичну та поточну інформацію також є інформаційною базою для планування та організації майбутньої діяльності компаній.

Оскільки в умовах застосування МСФЗ, компанії при веденні фінансового обліку та формуванні звітності використовують норми МСФЗ, постає завдання, щоб визначити, яким чином і в якій мірі МСФЗ здійснюють вплив на формування фінансової інформації, яка використовується в процесі прийняття управлінських рішень.

На рис. 1 запропоновано алгоритм формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень.

В процесі прийняття рішень релевантність інформації повинна доповнюватися її корисністю. Корисність інформації для прийняття рішень визначається наступними характеристиками:

- стислістю, тобто поданою чітко та без зайвих деталей;
- точністю, завдяки якій менеджер повинен бути впевнений в тому, що інформація не містить помилок, упущень чи викривлень;
- своєчасністю, яка забезпечує вчасність інформації для її використання в процесі аналізу та розробки проектів рішень;
- послідовністю, що забезпечує придатність інформації для порівняння в часовому просторі та за різними видами діяльності, підрозділами, підприємствами тощо;
- ефективністю з точки зору витрат, здійснених для збору та підготовки інформації та вигодами, які очікуються від прийнятих рішень на її основі;
- конфіденційністю, тобто закритістю інформації для зовнішніх користувачів.

На нашу думку, релевантність та корисність інформації є найважливішими характеристиками, які визначають цінність інформації в процесі прийняття управлінських рішень.

Таким чином, планування та прогноз майбутніх показників діяльності підприємства бере початок із збору, підготовки, аналізу та інтерпретації результатів аналізу про фактичні результати діяльності в минулих звітних періодах. Виходячи з цього, інформація фінансового обліку є важливою складовою інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Окрім цього, поінформованість та обізнаність користувачів про методичні підходи щодо формування такої інформації відповідно до облікової політики, визначеної на основі МСФЗ, підвищуватиме якість прогнозів для майбутньої діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. 3-тє вид. / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2006р. – 704 с.
2. Пушкар М. С. Креативний облік: створення інформації для менеджерів: монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
3. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік.: підр. 2-е вид. доопр. та допов. / Л. В. Нападовська. – К.: КНТЕУ, 2010. – 647 с.
5. Концептуальна основа фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
6. Global Management Accounting Principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cgma.org/resources/reports/globalmanagementaccountingprinciples.html>.

УДК 657

ЗОЗУЛЯК М. М.,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
ТУРОК К. М.,
студентка,
Мукачівський державний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Процес постачання є невід'ємною складовою кругообігу капіталу підприємства і полягає в забезпеченні необхідними для його діяльності засобами: сировиною та матеріалами, паливом і запасними частинами, іншими матеріальними цінностями відповідно до укладених угод та договорів щодо матеріально-технічного забезпечення підприємства. Організація процесу постачання та відображення інформації про постачальницько – заготівельну діяльність посідає важливе місце в системі управління підприємством. Основним інформаційним джерелом для органів управління, керівництва, власників чи засновників є дані бухгалтерського обліку (фінансового та управлінського). Тому завдання бухгалтерського обліку процесу постачання полягає, насамперед, у тому, щоб забезпечити користувачів облікової інформації даними про наявність на підприємстві необхідної

номенклатури виробничих запасів, про стан розрахунків із постачальниками та підрядниками (наявність дебіторської та кредиторської заборгованості) та гранично допустимі строки їх здійснення, а також про залучення кредитних ресурсів для забезпечення підприємства необхідними матеріалами. Актуальність даного питання і зумовило вибір теми дослідження.

У вітчизняній економічній літературі проблема організації та вдосконалення механізму розрахунків з постачальниками знайшла відображення у працях багатьох дослідників, серед яких: О. Лишиленко, Т. Плахтій, А. Андрушко, Л. Гусак, Н. Зарудна, І. Ковова, О. Кривонос, С. Присяжнюк, В. Терещенко та інші. Однак низка науково – практичних аспектів організації та методики обліку операцій з постачання і розрахунків з контрагентами потребують подальших досліджень.

Аналізуючи процес організації постачальницько – заготівельної діяльності підприємства варто зазначити окремі моменти, без врахування яких така діяльність буде безрезультатною. Так, зокрема, відомо, що для здійснення процесу постачання необхідні фінансові ресурси, які підприємство отримує здебільшого після збуту продукції покупцям. Крім цього, необхідно забезпечити безперебійність усіх процесів - постачання, виробництва і збуту. Якщо готова продукція не буде швидко реалізована, то підприємство не зможе закупити необхідні фактори виробництва, що ускладнить кругообіг капіталу. Несвоєчасне забезпечення потреб виробничого процесу призведе до зменшення випуску продукції, обсягу реалізації і виручки [5].

В результаті перетину межі підприємства грошові кошти можуть виходити в зовнішнє середовище або надходити на підприємство із середовища, при цьому підприємство може успішно функціонувати, якщо надходження грошових коштів перевищать їх витрачання. Показник руху грошової маси є також характерною рисою фінансового стану, як і показник прибутку [3].

Купуючи матеріальні цінності, підприємство сплачує не тільки їхню чисту вартість, але й вартість витрат за доставку, зі страхування, транспортування, розвантаження тощо. Таким чином, фактична вартість придбаних матеріальних цінностей буде складатися з купівельної вартості та транспортно-заготівельних витрат. Тому, під час планування грошових потоків підприємства необхідно враховувати вплив ряду факторів, таких як: модернізація виробництва; сучасні технології; організація виробництва на основі досягнень науки; організація праці, спрямована на підвищення продуктивності; раціональне використання матеріальних ресурсів та перехід на нові конструкційні матеріали; використання відходів виробництва; організація управління на основі досягнень науково-технічного прогресу; інші напрями, що призводять до зниження собівартості продукції [2].

Серед цих факторів значне місце посідає раціональна організація матеріально-технічного постачання, яке забезпечує укладання договорів на поставку ресурсів, доставку їх на склади, розміщення і зберігання, доставку на робочі місця.

Також для забезпечення тривалого існування підприємства необхідно відслідковувати не тільки його поточний стан справ, але й планувати майбутній. Точність передбачення майбутнього залежить від точності визначення параметрів системи управління та методів прогнозування. Визначення майбутнього стану системи управління пов'язується з покращенням стану потенціалу фірми загалом, в тому числі і підсистеми постачання [1].

Виходячи з перелічених аспектів, основними завданнями бухгалтерського обліку придбання матеріальних цінностей є:

- правильне і своєчасне встановлення обсягів закупівлі;
- облік надходження матеріальних цінностей на підприємство;
- облік розрахунків з постачальниками за придбані засоби та підрядниками за транспортно-заготівельні витрати;
- визначення фактичної собівартості придбаних матеріальних ресурсів [4].

У результаті виконання цих завдань в бухгалтерському обліку формуються показники, необхідні для управління підприємством, а саме:

- кількість придбаних матеріальних ресурсів за номенклатурою;
- обсяг і структура придбаних матеріальних ресурсів;
- сума транспортно-заготівельних та інших витрат;
- оплата вартості придбання і транспортно-заготівельних витрат;
- загальна вартість (фактична собівартість) придбаних ресурсів [5].

Варто пам'ятати про те, що процес постачання завершується не тоді, коли оприбутковано матеріальні ресурси від постачальників, а лише після визначення собівартості придбаних цінностей, порівняння кошторисної вартості придбаних матеріалів з їх фактичною собівартістю і знаходження відхилень [3]. На основі бухгалтерських даних та кошторису витрат на придбання матеріалів можна зробити аналіз роботи та виявити резерви процесу постачання.

Отже, на основі вищевикладеного можна підсумувати, що в бухгалтерському обліку потрібно відображати інформацію про кожен із процесів кругообігу капіталу і визначати їх ефективність, яка розраховується через отримання економічних показників у системі бухгалтерських рахунків.

Список використаних джерел

1. Андрушко А. Планування потреби та прогноз продажу – ключові елементи управління ланцюжком постачання [Електронний ресурс] / А. Андрушко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09aamosm.pdf.
2. Гусак Л. В. Бухгалтерський облік і контроль виробничих запасів: логістичний підхід: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л. В. Гусак. – Житомир, 2011. – 20 с.
3. Зарудна Н. Я. Деякі аспекти організації обліку процесу постачання / Н. Я. Зарудна // Матеріали XI Всеукраїнської науково – практичної заочної конференції [Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку]. – Одеса, 25-27 липня 2012 р. – Одеса: Нова освіта, 2012. – С. 47-51.
4. Ільченко Д. Облік постачальницької діяльності / Д. Ільченко, Т. Плахтій // Вінницький національний аграрний університет – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_81990.doc.htm. 6.
5. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік: підручн. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2009. – 670 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt-kt.net/books/book-18/chapter-627>.

УДК 657: 006.032

КОРЧАГІНА В. Г.,

к.е.н., доцент кафедри управління та адміністрування,
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ: СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ

Розвиток та інтеграція економічних процесів визначає потребу суб'єктів економічної системи в підвищенні прозорості та правильної інтерпретації показників їх діяльності. Отже, зіставлення фінансової звітності та гармонізація публічної інформації на міжнародному рівні зумовлює необхідність подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку (НП(С)БО) відповідно до міжнародної системи обліку та звітності. Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Незважаючи на те, що НП(С)БО були розроблені на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, між ними існують певні відмінності, обумовлені специфікою вітчизняної економіки. Саме тому досить актуальним сьогодні є гармонізація вітчизняних та міжнародних стандартів, зокрема в частині формування облікової політики.

Основною метою при розробці облікової політики на підприємстві має бути відображення повної, об'єктивної та достовірної інформації, що максимально розкриває його діяльність для зацікавлених осіб. Це означає врахування не тільки загальних положень, передбачених національними (міжнародними) обліковими стандартами, а й формування власної обраної методики окремих об'єктів обліку. Загальні вимоги до облікової політики підприємства зводяться до наступних – облікова політика повинна бути єдиною на підприємстві, що означає обов'язкове застосування вибраних методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку всіма структурними підрозділами (зокрема тих, що виділені на самостійний баланс незалежно від виду діяльності, місця розташування тощо).

Незважаючи на відносно тривалий час наукових дискусій теоретичного та практичного характеру відносно особливостей облікової політики, на сьогодні достатня кількість підприємств України складають розпорядчі документи відносно облікової політики формально, зміст більшості наказів не структурований, основна увага сконцентрована на методичних аспектах, питання організації обліку не систематизується, наводяться не в повному обсязі.

В українській економічній літературі можна відзначити низку робіт, присвячених проблематиці вдосконалення теоретичних та організаційно-методологічних основ формування облікової політики підприємств. Критичний огляд наукової літератури свідчить про те, що поняття облікової політики українськими вченими тлумачиться більш широко, ніж в МСФЗ і НП(С)БО, де вона розглядається лише на рівні суб'єкта господарювання. Значна увага в наукових працях приділяється основному регламенту облікової політики на підприємстві – наказу про облікову політику.

Так, більшість вчених (Бутинець Ф., Жолнер І., Засадний Б.) виділяють серед основних складових наказу методичний та організаційний (організаційно-технічний) розділи обліку, Бутинець Ф. додатково визначає важливість виділення розділу щодо організації роботи облікового апарату., Гордієнко Л. доволі деталізує структуру даного наказу, виокремлюючи додатково особливості податкового обліку, організаційні та контрольні складові тощо [1, с. 295]. Отже, дискусійність характеру по даному питанню визначають відносну свободу підприємств щодо структури наказу про облікову політику.

Міжнародні стандарти не регламентують структуру документа про облікову політику. Його розробка є відповідальністю бухгалтерської служби (відносно розробки елементів облікової політики та підготовки документа) та управлінського персоналу (відносно професійного судження). Особливої уваги заслуговує питання: яким саме МСФЗ повинна відповідати облікова політика. Адже міжнародні стандарти – це доволі динамічні документи, зміни в які вносяться доволі часто. Така динамічність суттєво впливає на облікову політику та порядок обліку окремих елементів фінансової звітності. Отже, якщо таких змін уникнути доволі складно, то стосовно поточних вимог МСФЗ підприємство повинно дотримуватися принципу послідовності для забезпечення максимального співставлення даних різних звітних періодів.

Формат облікової політики залежить від того, яким чином організовано облік за МСФЗ на підприємствах. Передбачено два шляхи отримання звітності. Згідно з першим варіантом підприємство паралельно веде облік господарських операцій за НП(С)БО та МСФЗ протягом звітного періоду. Відповідно складається звітність, що відповідає вимогам МСФЗ, на основі бухгалтерських записів, які проводилися протягом звітного періоду. Другий варіант - це трансформація звітності, яка складається за українськими стандартами, у звітність за МСФЗ без ведення паралельного обліку протягом періоду. Вибір одного з варіантів залежить від того, чи розглядаються поточні дані обліку, який ведеться або може вестися в компанії за МСФЗ, як основа для прийняття тактичних управлінських рішень внутрішніми користувачами бухгалтерської інформації (управлінцями, менеджментом організації) [2, с. 288-289].

МСФЗ, так само як і українські стандарти, в ряді випадків надають організації можливість вибору з певного набору методологічних варіантів відображення фактів господарського життя в обліку, групування й оцінки елементів звітності. Іншими словами, стандарти надають можливість формування облікової політики. Проте в рамках МСФЗ ця можливість відрізняється від наданої національними нормативними документами як в цілому (в силу набагато більшої значимості, у порівнянні з вітчизняною практикою, професійного судження бухгалтера), так і в ряді окремих випадків. Необхідність же формування облікової політики підприємства, яке складає звітність за МСФЗ, існує в обох варіантах організації облікової системи, представлених вище. При цьому мета складання звітності за МСФЗ - донести до зацікавлених осіб інформацію про ринковий суб'єкт, яка може бути корисною при прийнятті інвестиційних рішень – визначає значимість процесу формування облікової політики. Це пояснюється тим, що рішення безпосередньо залежатимуть від змісту звітності компанії, яка в свою чергу в істотному ступені буде визначатися обраною обліковою політикою.

В обліковій політиці за МСФЗ виділяють дві основні складові - організаційну і методичну. До організаційної складової облікової політики належать форми первинної документації з обліку в МСФЗ, форми звітності та примітки до неї, регламенти документообігу та організації підготовки звітності, а також інші організаційно-розпорядчі документи. До методичної складової облікової політики відносяться методи ведення обліку за МСФЗ, відображення тих чи інших операцій, коригувань відповідно до міжнародних регламентів. Отже структура наказу про облікову політику відповідно до міжнародних стандартів перекликається з основними вимогами відповідно до національних положень щодо облікової роботи.

Гармонізація та взаємоузгодженість вітчизняного і міжнародного законодавств щодо питань формування облікової політики підприємств дозволяє підвищити достовірність звітної інформації та зробити її більш кориснішою для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Гольцова О. І. Облікова політика за міжнародними стандартами як інструмент управління діяльністю підприємства / О. І. Гольцова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 289-299.
2. Кузіна Р. В. Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку: [монографія] / Р. В. Кузіна. – Херсон: Грінь Д. С., 2015. – 416 с.

УДК 657

ЛІБА Н. С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
ПЕРЕВУЗНИК Т. М.,
студент,
Мукачівського державного університету

БЮДЖЕТУВАННЯ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Управління підприємством ресторанного господарства вимагає повної, неупередженої та об'єктивної інформації про господарські операції, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, ефективність їх використання, про фінансові результати господарської діяльності підприємства тощо. Основним джерелом такої

інформації є дані саме бухгалтерського обліку, які систематизуються у звітності підприємства, яка має велике значення, оскільки використовується не тільки для прийняття управлінських рішень щодо діяльності окремого підприємства, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей економіки та народного господарства в цілому.

Для галузі ресторанного господарства притаманним є високий рівень конкуренції. Постійне прагнення працювати з максимальною економічною віддачею викликає необхідність удосконалювати методи управління бізнесом на підприємствах ресторанного господарства. Кризові явища в економіці спонукають суб'єктів господарювання до пошуку внутрішніх резервів розвитку. На вирішення цих проблем має бути скерована система управлінського обліку. Одним із його ефективних методів є бюджетування.

Разом з тим широке впровадження комплексної системи бюджетування в ресторанному бізнесі стримується недостатньою розробленістю методичних і практичних підходів до складання бюджетів та контролю за їх виконанням у закладах ресторанного господарства.

В економічній літературі висвітлюються різні аспекти процесу бюджетування. Вони розглядаються в працях багатьох зарубіжних і українських авторів: А. Апчерча, Д. Аткінсона, Д. Хенсена, С. Голова, І. Бланка, Л. Нападовської, Т. Каменської, Г. Партин та ін.

У практичній діяльності підприємств ресторанного господарства можливості бюджетування використовуються не в повній мірі, це призводить до погіршення інформаційного забезпечення управління операційною діяльністю.

Широке впровадження системи бюджетування в ресторанному господарстві стримується недостатньою розробленістю методичних і практичних підходів до складання бюджетів та контролю за їх виконанням.

Щоб бюджет виконувався, потрібно мотивувати співробітників на досягнення запланованих показників. Зацікавленість і безпосередня участь вищого керівництва підприємства у впровадженні системи бюджетування обов'язкові.

Процес бюджетування має розпочинатись зі складання бюджету продажу. Бюджет продажу це операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу, ціну й очікуваний дохід від реалізації кожного виду продукції (товару, послуги) закладом ресторанного господарства.

Враховуючи специфіку закладів ресторанного господарства, які здійснюють не лише виробничу та торговельну діяльність, але й надають послуги з організації дозвілля та кейтерингового обслуговування, бюджет продажу повинен мати такі складові: бюджет продажу продукції власного виробництва; бюджет продажу товарів; бюджет продажу послуг з організації дозвілля; бюджет продажу послуг з кейтерингового обслуговування.

Розробляти бюджети продажу необхідно з дотриманням таких вимог: при прогнозуванні обсягів продажу слід враховувати різні мікро- та макроекономічні чинники, що впливають на розмір доходу (фінансовий стан підприємства, економічне становище в державі, фактор сезонності та інше); бюджети повинні містити інформацію про обсяги продажу продукції та товарів у вартісних та натуральних показниках; одночасно з бюджетом продажу необхідно розробляти графік грошових надходжень.

В економічній літературі з управлінського обліку при висвітленні методики бюджетування до самостійного бюджету відносять бюджет виробництва [1]. Бюджет виробництва визначає заплановані номенклатуру та обсяг виробництва продукції в бюджетному періоді з урахуванням запланованих запасів готової продукції. Але специфіка закладів ресторанного господарства обумовлює відсутність залишків готової продукції, тому показники виробничої програми доцільно включати до бюджету продажу.

Важливе місце в системі операційних бюджетів на підприємствах ресторанного господарства посідає бюджет використання сировини, адже матеріальні витрати займають основну частину у собівартості готової продукції. Цей бюджет розробляють, враховуючи обсяг виробництва страв та норми закладки сировини.

Потребу в сировині можна визначити двома методами. За першим методом використовують показники виробничої програми та індивідуальні норми витрачання сировини на одиницю продукції (на одне блюдо або на один виріб).

Якщо заклад ресторанного господарства має широкий асортимент продукції і значні обсяги виробничої програми, то рекомендується застосовувати середньо-групові норми витрачання сировини, які розраховуються на підставі індивідуальних норм і структури продукції власного виробництва, передбаченої на бюджетний період.

Бюджет використання сировини містить такі показники: виробничі потреби в сировині у розрізі асортименту в натуральних показниках; середньозважена ціна; прямі матеріальні витрати на виробництво продукції.

На підставі бюджету використання сировини та з урахуванням її залишків розробляється бюджет придбання сировини. Бюджет придбання сировини рекомендується формувати за кожним найменуванням за такою структурою: виробничі потреби; необхідні запаси на кінець періоду; загальні потреби; запаси на початок періоду; обсяг закупівлі сировини в натуральних показниках; собівартість придбання одиниці запасів; витрати на придбання сировини. Потреба в покупних товарах регламентується бюджетом придбання товарів.

Бюджет загальновиробничих витрат відображає накладні витрати, пов'язані з виробництвом продукції чи наданням послуг закладом ресторанного господарства у бюджетному періоді. Підставою для розроблення цього бюджету є виробнича програма ресторану, укладені ним договори оренди, технологічного обслуговування, розрахунки амортизації, штатний розпис та положення про оплату праці тощо.

Бюджет собівартості реалізованої продукції відповідно до діючих методик бюджетування складається на підставі бюджетів запасів готової продукції та собівартості виготовленої продукції. Своєю чергою, собівартість виготовленої продукції визначають на підставі бюджетів прямих матеріальних витрат на виробництво продукції, прямих витрат на оплату праці та загальновиробничих витрат з урахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва.

Специфіка закладів ресторанного господарства обумовлює певні особливості формування бюджету собівартості реалізованої продукції власного виробництва: в ресторанах не прогнозуються залишки незавершеного виробництва та готової продукції; загальновиробничі витрати необхідно розраховувати, на наш погляд, за центром відповідальності без розподілу їх за окремими стравами.

Отже, в бюджеті собівартості реалізованої продукції власного виробництва виділяються витрати на сировину та загальновиробничі витрати.

У бюджеті собівартості реалізованих товарів наводяться такі показники: залишок товарів на початок бюджетного періоду; собівартість придбаних товарів; залишок товарів на кінець бюджетного періоду; собівартість реалізованих товарів.

У бюджеті собівартості реалізованих послуг з організації дозвілля розшифровуються загальновиробничі витрати, пов'язані з цим напрямом діяльності ресторану.

Бюджет адміністративних витрат містить данні щодо витрат, пов'язаних з управлінням підприємством. Варто зазначити, що більшість адміністративних витрат залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягів діяльності ресторану, що значно полегшує складання бюджету адміністративних витрат.

Постійні та змінні витрати, пов'язані з продажем продукції власного виробництва, покупних товарів та послуг, представлені в бюджеті витрат на збут. При цьому розмір змінних витрат на збут визначається, враховуючи обсяг продажу та ставки змінних витрат на збут.

Завершальним в системі операційних бюджетів є бюджетний звіт про прибуток від операційної діяльності. Він складається на підставі бюджетів продажу, собівартості реалізованої продукції, товарів та послуг, адміністративних витрат та витрат на збут.

Отже, бюджетний звіт про прибуток містить прогнозне значення фінансового результату від операційної діяльності ресторану за бюджетний період [2, с. 277].

Сьогодні бюджетування посідає важливе місце в системі управлінського обліку. При впровадженні його на підприємствах ресторанного бізнесу необхідно забезпечити комплексність та регулярність розроблення бюджетів, зокрема операційних бюджетів.

Список використаних джерел

1. Дзьоба В. Б. Система бюджетів як спосіб підвищення ефективності управління підприємством / В. Б. Дзьоба // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 192-199.

2. Коноваліхіна Т. О. Бюджетування в системі управлінського обліку операційної діяльності ресторану / Т. О. Коноваліхіна // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 376-381.

УДК 657

ЛБА Н. С.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

ШУЛЕВКА О. Ю.

студентка,

Мукачівський державний університет

ПЕРІОДИЗАЦІЯ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Дослідження історії виникнення, становлення і розвитку системи бухгалтерського обліку, як зрештою, і будь-яких сфер людської діяльності, визнається важливим фактором розуміння його сучасного стану і можливих напрямів розвитку. Періодизація дає змогу встановити, під впливом яких обставин отримував нових засад і напрямів розвиток обліку, виявити передумови еволюції об'єктів, методів та прийомів облікової системи. Дослідження історичних аспектів розвитку бухгалтерського обліку у координатах періодизації його змістової будови дозволяє розглядати цю систему такою з позиції зовнішніх факторів впливу на цю систему – практичних потреб конкретного суспільства, динаміку науково-технічного прогресу. Протягом тисячоліть облік зазнав значних змін, які обумовлені історичними передумовами, що утворили технічну базу обліку і стали основою використовуваної тепер методології. Потреби чіткішої систематизації і структуризації розробок у сфері бухгалтерського обліку для наукового осмислення і розкриття методологічних проблем актуалізує дослідження періодизації обліку [1].

Розвиток матеріального виробництва, розподілу, обміну й невиробничого споживання суспільного продукту мав наслідком зростання продуктивних сил та вдосконалення виробничих відносин, що супроводжувалось зміною однієї суспільно-економічної формації іншою. Кожній формації відповідав свій рівень розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, у безпосередній залежності від яких перебував і розвиток господарського обліку: період прадавніх цивілізацій на сході в долинах рік Нілу, Тигру і Євфрату (Стародавній Єгипет, Вавилонія, Юдея, Персія); період античного світу (Стародавня Греція, Рим); середньовіччя; Відродження, в якому зароджувалась подвійна бухгалтерія (XIII-XIV ст.); визнання подвійної бухгалтерії (XV-XVIII ст.); перетворення обліку на науку (XIX-початок XX ст.) тощо. Кожна країна починала нову фазу свого розвитку по- своєму. Але те, що було вже винайдене, кожна країна впроваджувала в своє господарське життя. Не була винятком і система бухгалтерського обліку, яку, зрозуміло, скрізь пристосовували до умов і особливостей конкретної держави, галузей виробництва та сфер господарської діяльності. У зв'язку з цим періоди становлення й розвитку господарського обліку майже точно відповідають суспільно-економічним формаціям, а саме: 1) зародження господарського обліку в первіснообщинному ладі; 2) господарський облік за рабовласництва; 3) господарський облік доби феодалізму; 4) господарський облік капіталістичних країн; 5) облік у дореволюційній Росії; 6) соціалістичний облік; 7) формування нових засад обліку в незалежній Україні.

Сьогодні бухгалтери багатьох країн світу досліджують стародавні записи та книги, адже лише вивчаючи історію науки можна зрозуміти та усвідомити ті помилки і недоліки, які мали місце в сфері організації і ведення обліку в минулому та існують на сучасному етапі. З історичних облікових документів, які збереглися до сьогодні, видно, якою повагою користувалися в давнину бухгалтери і як цінувалась їх справа. Облік називали таємницею богів, в яку посвячували лише обраних. І все ж таки цілковито очевидно і логічно, що розвитку бухгалтерського обліку сприяли прогрес, стабільність, більш повна реалізація суспільних потреб. У зв'язку з цим важливого значення набуває періодизація розвитку бухгалтерського обліку. В літературі не існує єдиної думки щодо періодизації розвитку бухгалтерського обліку. Виділяють чотири основні періоди розвитку бухгалтерського обліку.

Перший період характеризувався виникненням різних способів реєстрації фактів в облікових регістрах у вигляді систематичних і хронологічних записів. Вершиною періоду становлення бухгалтерського обліку було широке розповсюдження подвійного запису. Подвійна бухгалтерія, що зародилася в Італії і описана Пачолі, почала поширюватися спочатку до Франції та Німеччини, потім до Англії і Скандинавії, потім на захід до Іспанії і, нарешті, до Америки, а на схід вона прийшла через Польщу до Росії, а потім у Китай і

Японію. По суті, весь світ, хоча і з різним акцентом, заговорив на одній мові дебету і кредиту. Це було поширення подвійної бухгалтерії вшир, але поширення її вглиб було складніше. Тобто подвійний запис – це тільки етап на шляху розвитку облікової ідеї. Розглядаючи пройдений нею за п'ять століть шлях, необхідно відзначити, що подвійний запис у кожній завойованій нею країні, в кожній галузі господарства і в кожному підприємстві асимілювалася, пристосовувалася до місцевих умов. І хоча й існує єдина парадигма подвійної бухгалтерії, немає ніде однаковою подвійної бухгалтерії. Кожен народ у кожній країні, запозичуючи італійський винахід, щось вносив своє, щось розбудовував та удосконалював в ньому, що пристосовував до розуміння і традицій свого суспільства, свого, як кажуть тепер, менталітету. Так, англійська бухгалтерія відрізняється від американської, і обидві вони досить істотно відрізняються від бухгалтерії континентальної. Але й на континенті Європи французька, італійська, німецька традиції теж неоднакові. Росія засвоїла подвійну бухгалтерію в XVIII столітті.

Другий період припадає на час революційних перетворень в галузі виробництва, розвитку різних форм товарних операцій та збільшення обсягів торговельних, фінансових та інших операцій не тільки в окремих країнах, але й у всьому світі. У цей період видається досить велика кількість праць з обліку. Спочатку це були перекладні видання, наприклад, Ф. Стефчин. «Підручник для спілок ощадності і позичкової системи Ф. Райфайзена», який побачив світ у 1900 році. Підвищена увага до кредитних кооперативів цілком зрозуміла, адже їх число на той час було найбільшим з посеред інших спілок. Вагомий вклад у розвиток української версії бухгалтерського обліку внесло товариство «Просвіта», яке пропагувало, зокрема, впровадження української мови у діловодстві та ведення різного виду документів поміж іншими національними атрибутами.

Третій період – становлення бухгалтерського обліку як сфери наукових знань. Протягом цього періоду зусилля більшості авторів були направлені на те, щоб встановити теоретичні основи бухгалтерського обліку, визначити галузь тих явищ, вивчення яких складає об'єкт даної науки. Був сформульований ряд визначень бухгалтерського обліку і його цілей. Історичне значення цього періоду полягає в тому, що саме тоді було визначено основні напрямки науки «рахівництво», за якими відбувся і її подальший розвиток. Глибокий історіографічний аналіз розвитку системи бухгалтерського обліку зробив А. М. Галаган у своїй монографії «Основи загального рахівництва».

У своїх висновках він погоджується з поняттям категорії «система бухгалтерського обліку», розробленим італійським автором Ф. Беста, на думку якого, «під системою записів, або, що те саме, під системою рахівництва» слід розуміти сукупність записів, що

розглядаються з погляду зовнішнього вигляду. Першим, тобто розглядом рахункових записів з боку їх внутрішнього змісту, на його думку, займається система рахівництва; другим – їх розглядом з боку зовнішнього вигляду – форма рахівництва.

Четвертий період доцільно поділити на дві основні стадії: перша стадія, що охоплює період до середини ХХ ст., характеризується розробкою базових принципів об'єктивної оцінки майново-правового стану самостійно господарюючого суб'єкту, галузевого напрямку в побудові системи бухгалтерського обліку, розширення державної регламентації національних систем і звітності бухгалтерського обліку; друга стадія – з середини ХХ ст. до наших днів – характеризується розробкою принципів оцінки майново-правового стану господарюючих суб'єктів в умовах зовнішнього ринкового середовища і у зв'язку з прийняттям ефективних рішень для отримання майбутньої економічної вигоди [2].

Список використаних джерел

1. Лемішовська О. С. Періодизація розвитку обліку: історико-методичний аспект / О. С. Лемішовська. Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences.pdf>.
2. Смержанюк Т. П. Історія облікової науки / Т. П. Смержанюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 3. – С. 97-101.

УДК 657

ЛЮТОВА Г. М.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі, визначене Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр., [1] полягає в удосконаленні методології та переході на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку. На виконання Стратегії, Міністерством фінансів України станом на 01.01.2017 р. розроблено та запроваджено до застосування 19 Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, які значно наближують розкриття інформації у вітчизняній фінансовій звітності суб'єктів державного сектору до вимог міжнародних стандартів.

Окрім них з 01.01.2017 року набрали чинність: План рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі [2], Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [3], Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами. Ці документи зорієнтовано на цілі і структуру звітності згідно з Національним Положенням (стандартом) Бухгалтерського Обліку у державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [4]. Введення нового плану рахунків для суб'єктів державного сектору є складовою Плану заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016-2018 рр., затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28.11.2016 р. № 1038 [5].

Отже, трансформація бухгалтерського обліку в державному секторі, має досить масштабний характер і охоплює, як перегляд діючих об'єктів обліку, так і виникнення нових об'єктів. Серед останніх, в активах суб'єктів державного сектору, виділено комплексний об'єкт бухгалтерського обліку – нефінансові активи.

Поняття «нефінансові активи» є новим в обліковій термінології установ державного сектору. Його сутність на теоретичному рівні досліджувалась такими вченими як С. Свірко [6], О. Дорошенко [7] та інші. В практичній площині дефініція «нефінансові активи» застосовується з набуттям чинності з 01.01.2017 р. НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності», Плану рахунків та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Слід зазначити, що в даних нормативних документах не визначено економічної сутності терміну «нефінансові активи», як не наведено його і в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку для державного сектору 1 «Подання фінансових звітів».

Планом рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі представлено структуру нефінансових активів суб'єктів державного сектору як перший клас рахунків «Нефінансові активи» складовими якого є: основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, капітальні інвестиції, знос (амортизація) необоротних активів, виробничі запаси, виробництво, біологічні активи, інші нефінансові активи. Порядком застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі визначено, що рахунки цього класу призначені для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, запасів, біологічних активів, капітальних інвестицій, зносу (амортизації) необоротних активів тощо.

За такою ж класифікацією НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» побудована форма узагальнення у звітності інформації про склад нефінансових активів, яким відведено у балансі окремий розділ, а саме (табл. 1):

Таблиця 1

Відображення нефінансових активів у балансі

АКТИВ БАЛАНСУ	Код
I. НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ	
Основні засоби:	
залишкова вартість	010
Знос	011
первісна вартість	012
Нематеріальні активи:	
залишкова вартість	020
накопичена амортизація	021
первісна вартість	022
Незавершене будівництво	030
Запаси	040
Малоцінні та швидкозношувані предмети	050
Готова продукція	060
Інвестиції в нефінансові активи	070
Інші нефінансові активи	080
Усього за розділом I	100

Методологію обліку нефінансових активів регламентують нормативно-правові документи, серед яких основні: НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси» 133 «Фінансові інвестиції» [8-10] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, нематеріальних активів та запасів.

З переходом суб'єктів державного сектора на НП(с)БОДС та новий план рахунків виникла необхідність у перекласифікації активів та перенесенні залишків за субрахунками з Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ на План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Для цього Міністерство фінансів України затвердило Методичні рекомендації [11], що спрощує процедуру трансформації в частині принципів та елементів методу бухгалтерського обліку, основу якого складають баланс та план рахунків суб'єктів державного сектору. Разом з тим, на часі має бути розробка методичних рекомендації щодо заповнення фінансової звітності суб'єктами державного сектору, які забезпечать адекватну оцінку нефінансових активів та належне розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Список використаних джерел

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 рр. Постанова КМУ від 16.01.2007 № 34. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.

2. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. План заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016-2018 рр. Наказ Міністерства фінансів України від 28.11.2016 р. № 1038. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/normativno-pravovi-akti-z-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektori?category=bjudzhet>.
6. Свірко С. В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції / С. В. Свірко // Незалежний аудитор. – 2013. – №5 (III). – С. 23-34.
7. Дорошенко О. О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах у контексті модернізації обліку в державному секторі / О. О. Дорошенко // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – 2013. – №2. – С. 209-211.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби». Наказ Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року № 1202. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 133 «Фінансові інвестиції» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0901-12>.
11. Методичні рекомендації зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку та перенесення залишків: наказ Міністерства фінансів України від 21.12.2016 № 1127 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/normativno-pravovi-akti-z-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektori?category=bjudzhet>.

УДК 657

МАКСИМЕНКО Д. В.,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

МОТРИНЕЦЬ К.,

студент,

Мукачівський державний університет

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

У ринковому середовищі умови функціонування господарської одиниці змінні, тому потрібна така система планування, яка була б адаптивною до змін і умов внутрішнього або зовнішнього характеру, визначала відповідність економічного, технологічного, соціального стану вимогам ринку, була гнучкою, неперервною і адаптивною.

З метою усунення недоліків у поточному й оперативному плануванні та приведення його у відповідність із вимогами управління, необхідно розробляти комплексну систему планування, яка б поширювалася на всі елементи маркетингових, виробничих і фінансових процесів, чітко визначала б співвідношення та пропорції їх неперервності й ритмічності з урахуванням непередбачених внутрішніх і зовнішніх обставин, за строками максимально наближалася до них. Така система планування створила б передумови для неперервного аналізу і забезпечила б постійний контроль за рівнем досягнення визначеної мети.

З огляду на те, що планування – це спосіб досягнення мети на основі збалансованості й послідовності виконання всіх виробничих операцій, короткострокові плани мають бути узгодженими із довгостроковими (деталізують їх). Тому при розробленні оперативних планів потрібно чітко усвідомлювати мету кожної господарської одиниці, мати інформацію, яка характеризує її потенційні можливості (зовнішнє та внутрішнє середовище) і ресурси, що забезпечують досягнення поставленої мети, обрати гнучкі технологічні стратегії (конкурентоспроможним є той, хто вміє швидко реагувати на зміну у ситуації, не боїться ризику і легко сприймає нові технічні рішення про вдосконалення технології, організації виробництва).

Для того, щоб система планування була ефективною, потрібно встановити порядок і послідовність розробки планів, які входять до неї, визначити існуючі між ними зв'язки та їх зв'язки із середньостроковими й довгостроковими планами.

Для раціонального розподілу економічних ресурсів господарської одиниці, обґрунтування витрат, оптимізації їх і прибутку, координації діяльності підрозділів, контролю й оцінки роботи їх керівників, мотивації діяльності керівників центрів відповідальності, обґрунтування потреби в коштах на конкретний момент часу в економічно

розвинених країнах світу розробляється система бюджетів, яка охоплює всі сфери фінансово-господарської діяльності – виробництво, реалізацію, діяльність допоміжних підрозділів, управління фінансовими потоками. «Бюджет – це план діяльності підприємства або підрозділу в кількісному виразі, це фінансове, кількісно визначене вираження маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення мети» [1].

Складання бюджетів є неперервним процесом. Залежно від потреб господарської одиниці річний бюджет поділяється на квартальні й місячні; останні коригуються залежно від впливу зміни непередбачуваних факторів (зміни умов). Бюджети використовуються в плануванні, контролі, для оцінки результатів діяльності та вдосконалення процесу виробництва, калькулювання й оцінки запасів. Таке бюджетування є інтегрованою системою інформації для аналізу і відповідає різним цілям управління.

Порівнюючи фактичні результати з показниками бюджетів різних категорій витрат, керівники можуть встановити, які витрати не відповідають початковому бюджету, з'ясувати причини відхилень і запровадити оперативну систему управління за відхиленнями.

Для оцінки найімовірніших наслідків від змін у планах виробництва складаються часткові бюджети. Тому потрібно своєчасно виявляти всі змінні фактори, вносити відповідні поправки у фінансові витрати, а в подальшому і в доходи, що передбачається одержати від реалізації продукції. При цьому частковий фінансовий кошторис будується за такою схемою:

Актив	Пасив
Збитки	Одержані доходи
Витрати	Зекономлені засоби

Такими кошторисами можна користуватися для вивчення наслідків від заміни одного виду діяльності іншим, від впровадження нових видів діяльності, розширення або скорочення виробництва.

Список використаних джерел

1. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / М. А. Белов, Н. М. Євдокимова, В. Є. Москалюк та ін., за заг. ред. В. Є. Москалюка. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 48.
2. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. – [2-е вид., доп.]. – К.: Новий Світ, 2000. – С. 89.

УДК 657.631

НЕСТЕРОВА С. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМА ВІДОБРАЖЕННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

Фінансовий аналіз є тим набором інструментів, який дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на забезпечення тривалого успішного функціонування суб'єкта господарювання в умовах мінливого економічного середовища. Саме тому методи, прийоми та показники, що використовуються у процесі аналізу, повинні відповідати вимозі доцільності. Витратити ресурси на аналітичні технології, що не несуть практичної користі – неефективне використання часу. В цьому сенсі інформаційна база, що її використовують у аналітичній роботі, має бути зрозумілою для переважної більшості користувачів та максимально змістовною. Проте, окремі показники фінансової звітності вимозі доречності відповідають не в повній мірі. Одним з таких показників є валовий прибуток, який у звіті про фінансові результати пропонується обчислювати як результат зменшення чистого доходу від реалізації продукції на собівартість реалізованої продукції [1].

На наше переконання, такий підхід не має аналітичного сенсу: до складу собівартості не входять адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати, понесені під час операційної діяльності, тому розрахунок проміжного показника результативності, яким за своєю сутністю повинен бути валовий прибуток, є доцільним лише за умови наявності аналітичної задачі, виконання якої виправдовує витрачання часу, адміністративного ресурсу тощо. В ряді прикладних видань з фінансового аналізу пропонується використовувати даний показник для обчислення проміжної рентабельності капіталу або продукції (так звана, валова рентабельність [2, с. 408], рентабельність виробничих витрат [3, с. 562]). Проте, як показує практика, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати на багатьох підприємствах становлять немалі суми, і нехтувати ними при обчислення так званої «валової рентабельності» економічно невиправдано. Арифметичне порівняння «валової рентабельності» з «операційною рентабельністю» – це штучна підміна структурного аналізу складу витрат, що формують фінансовий результат від операційної діяльності. Ані для просторового аналізу, ані для трендового даний показник, на наш погляд, змістовного навантаження не несе. При цьому займає місце у звітності, порушуючи принцип доречності, відволікаючи увагу аналітика.

Натомість, у фінансовій звітності відсутній інший показник, який є необхідним для визначення взаємозв'язку між показниками структури витрат собівартості продукції, обсягу виробництва та прибутку – тобто забезпечує той напрямок аналітичної роботи, який отримав в економічній теорії назву «CVP-аналіз». Це – маржинальний прибуток, сутність та значення якого було ґрунтовно розкрито в роботі [4]. Використання означеного показника забезпечує такий розподіл умовно-постійних витрат, який, з одного боку, є зрозумілим, простим в розрахунках та легковиконуваним на будь-якому підприємстві, з іншого – економічно обґрунтованим: він дозволяє визначити критичний обсяг виробництва за кожним видом продукції в натуральному та вартісному вимірі, умовно-постійні витрати за кожним видом продукції за умови асортиментної програми випуску, прибуток та рентабельність за кожним видом продукції.

Маржинальний прибуток являється ключовим параметром в системі показників CVP-аналізу, проте у фінансовій звітності він не представлений. Якщо взяти до уваги, що в багатьох наукових роботах маржинальний прибуток названий валовим маржинальним прибутком, вважаємо, що у звіті про фінансові результати необхідно наводити саме валовий маржинальний прибуток замість валового. Під валовим маржинальним прибутком слід розуміти фінансовий результат, що формується шляхом віднімання від отриманих доходів, генерованих під час операційної діяльності, витрат, що пропорційно залежать від обсягу реалізованої продукції. В економічній теорії подібні витрати називають змінними.

На перший погляд, це не суперечить стандартам бухгалтерського обліку, оскільки під змінними розуміють витрати, які можна прямо віднести на собівартість продукції. Наказом Мінфіну №372 від 18.03.2011 р. запроваджено подібну норму для підприємств, які визначають собівартість згідно з підпунктом 11.1 пункту 11 П(С)БО 16 «Витрати» [5], отже рядок 2090 у звіті про фінансові результати виглядає логічним. Проте, за означеним положенням до прямих витрат необхідно відносити «амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції». Але ж амортизація є елементом постійних витрат, величина нарахованого зносу залежить від первісної вартості об'єкта та обраного методу, а не від обсягу випущеної продукції. Лише в тому випадку, коли підприємство використовує виробничий метод нарахування амортизації, можна говорити про тотожність сукупних змінних витрат (у моделі CVP-аналізу) та собівартості, обрахованої за прямими витратами. Втім, на практиці далеко не всі підприємства застосовують виробничий метод, отже, ця тотожність не виконується, відповідно валовий прибуток, обчислений у звіті про фінансові результати за

регламентованою на даний час процедурою, не співпадає з маржинальним прибутком. Таким чином, для набуття величиною валового прибутку реального аналітичного навантаження у контексті «валового маржинального прибутку», необхідно виводити з розрахунку собівартості реалізованої продукції величину нарахованої амортизації. У протилежному випадку валовий прибуток залишиться показником «ні про що».

Дотримання принципу доречності при складанні фінансової звітності вимагає, щоб всі показники, які використовуються у процесі аналітичної роботи, були інформативними та корисними для прийняття управлінських рішень. Величина валового прибутку, обчислювана у відповідності до прийнятих стандартів фінансового обліку, вимозі доречності, на наше переконання, не відповідає через включення до складу собівартості реалізованої продукції вагомому елементу постійних витрат – амортизації. При врахуванні у собівартості лише тих витрат, що змінюються пропорційно обсягу виробництва та реалізації, валовий прибуток отримав би зовсім інше змістовне навантаження, яке б наблизило його до величини валового маржинального прибутку, доречність використання якого в процесі аналітичної роботи сумнівів не викликає. Необхідно переглянути стандарти обліку витрат з тим, щоб забезпечити їх чітке структурування та надати показнику «валовий прибуток» того економічного сенсу, який дозволить його ефективно використовувати в управлінському обліку та фінансовому аналізі.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: документ z0336-13, поточна редакція від 18.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. Під аг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.
3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб / Ю. М. Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815 с.
4. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных // изд. 2-е, переработ. и дополн. – К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: документ z0027-00, остання редакція від 09.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

УДК 517

СОЛОНЕНКО Л. В.,

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СТАН БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На сучасному етапі розвитку економіки в Україні будується система бухгалтерського обліку в умовах нового економічного середовища. Вона базується на останніх досягненнях науки і практики, використовує досвід високорозвинених країн, орієнтується на модель ринкової економіки та прагне відповідати міжнародно-визнаним принципам обліку й звітності. Але, на жаль, сучасний механізм обліку має велику кількість недоліків та проблем, які необхідно вирішити та усунути. Тому, питання сучасного стану та тенденцій розвитку бухгалтерського обліку є актуальним на теперішньому етапі розвитку економіки.

Проблемами оцінки стану системи бухгалтерського обліку в Україні і визначення шляхів її реформування займалися такі науковці як: М. Т. Білуха, В. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. М. Жук, З. В. Гуцайлюк, Ф. Ф. Бутинець, Л. Г. Ловінська, М. І. Бондар, М. С. Пушкар та інші.

Бухгалтерський облік є упорядкованою системою виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та надання інформації про діяльність юридичної особи зацікавленим користувачам для використання при прийнятті управлінських рішень.

Значення обліку у системі управління можна виявити вже на етапі визначення його цілей та основних завдань, які насамперед полягають у забезпеченні менеджерів (адміністрації) організації (господарюючого суб'єкта) найбільш повною і достовірною інформацією, необхідною для контролю за виробничою діяльністю та прийняттям рішень за їх результатами.

Дані обліку дають можливість користувачам отримати повну картину діяльності підприємства: здійснювати аналіз наслідків прийнятих рішень; слідкувати за фактичною наявністю та рухом майна; зрозуміти напрямки економічно-правових відносин установи; одержати результати її діяльності [1, с. 14].

В основу регулювання системи бухгалтерського обліку в Україні покладено законодавчі та нормативні документи, які можна кваліфікувати на чотири групи.

1) Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та інші правові акти, що регламентують питання обліку й звітності;

2) Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що розкривають його основні принципи в їх взаємозв'язку з іншими законодавчими актами, що регулюють господарську діяльність організацій;

3) методичні вказівки (інструкції, рекомендації) з бухгалтерського обліку різних видів активів, грошових коштів і зобов'язань;

4) робочі документи організації, що визначають внутрішні правила бухгалтерського обліку активів, розрахунків і зобов'язань, які базуються на документах попередніх груп [2].

Інформація, як продукт бухгалтерського обліку має відповідати таким якісним характеристикам як: доречність, суттєвість, правдивість, нейтральність, зіставність, узгодженість.

За останні декілька років в українському бухгалтерському обліку утворені проблеми, які не забезпечують створення і подання інформації, що відповідає вищезазначеним характеристикам та критеріям. Пояснення такої ситуації вбачається у переході регулятора до першочергового обслуговування інформацією фіскальних потреб користувачів, а не до надання правдивої, повної, достовірної і нейтральної інформації про стан активів і зобов'язань, результати діяльності підприємства. Також в деякій мірі це утворюється в результаті недотримання української законодавчої бази вимог про гармонізацію національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними. Поряд з цим існують проблеми державного регулювання обліку та непостійності нормативно-правової бази. Суперечність між показниками бухгалтерського та податкового обліку ускладнює роботу як бухгалтерів, так і працівників фіскальної служби.

Сучасний стан бухгалтерського обліку в Україні можна охарактеризувати як:

1) наукова тематика досліджень з обліку обмежується майже дослівним перекладом відповідних закордонних стандартів та концепцій;

2) вітчизняний облік ще не досяг рівня інших країн;

3) недостатньо застосовується економічний аналіз у практичній роботі бухгалтерів;

4) підготовка українських бухгалтерів не завжди відповідає сучасним вимогам практики.

Отже, сучасний облік потребує певного реформування, тобто необхідним в даний час є створення такої моделі бухгалтерського обліку, яка б реально відображала господарську й фінансову діяльність підприємств України [3].

В цілях приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність з вимогами ринкової економіки реформи слід проводити у напрямках:

1) Вдосконалення нормативно-правового регулювання.

Мета нормативного регулювання бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні доступу всіх зацікавлених користувачів до інформації про діяльність господарюючих суб'єктів. При цьому необхідно забезпечити несуперечність національної системи бухгалтерського обліку загальноновизнаним в світі підходам, сформуванню моделі співіснування і взаємодії системи оподаткування і системи бухгалтерського обліку. Потрібно скасувати запроваджену з 2011 року законодавчу установку про ведення малими підприємствами записів у реєстрах бухгалтерського обліку без застосування подвійного запису. Необхідно ввести процедури коректування бухгалтерської звітності у зв'язку з інфляцією, переглянути допустимі способи оцінки майна і зобов'язань, створити механізми забезпечення відвертості бухгалтерської звітності;

2) Вдосконалення методичного і кадрового забезпечення. У сучасних умовах бухгалтер повинен фіксувати факти фінансово-господарської діяльності і підраховувати її підсумки, перетворитися на аналітика, брати участь в управлінні фінансами підприємства, доводити до відома керівника про очікувані фінансові наслідки по майбутніх договорах, рекомендувати шляхи поліпшення фінансового стану підприємства. Потрібне розширення і поліпшення якості підготовки кадрів в установах середньої спеціальної і вищої освіти, де реалізуються довгострокові програми, а також створення системи професійної прискореної освіти, яка могла б забезпечувати короткострокові програми підготовки і перепідготовки бухгалтерів.

Отже, бухгалтерський облік є інструментом управління й контролю за господарською діяльністю організації та надзвичайно важливою складовою економічного життя країни. Виправлення існуючих проблем вбачається у практичному переході на дотримання загальноновизнаних принципів і методів бухгалтерського обліку. Ще одним важливим кроком до вирішення проблем обліку в Україні є гармонізація бухгалтерського та податкового законодавства, що призведе до полегшення роботи бухгалтерів та уникнення непорозумінь з цього приводу.

Список використаних джерел

1. Ловінська Л. Г. Уніфікація термінології бухгалтерського обліку – передумова створення національної системи бухгалтерського обліку в Україні / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2014. – №8. – С. 14.
2. Ткаченко Н. М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины: учебник для студентов экон. спец. вузов / Н. М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2013. – 757 с.
3. Тимофеев В. М. Заміна податковим обліком бухгалтерського при розрахунку амортизації / В. М. Тимофеев, А. М. Віленська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua>.

Секція 6

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК: 338

БРАТЮК В. П.,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
ПАНЮЩИК І. І.,
магістр,
Мукачівський державний університет

СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Україні всіма силами прагне увійти в Європейський союз. Але, в умовах які проходять зараз у нашій державі, це неможливе через певну кількість факторів. Для вирішення цієї проблеми потрібно створити систему правових, організаційних та інших заходів, які будуть забезпечувати соціальну стабільність, підвищення якості життя населення та створювати умови для зростання добробуту. Найважливішим аспектом цієї проблеми, віддзеркаленням місця людини в системі державної політики є стан її соціального захисту та надання соціальних гарантій. Існує необхідність створення ефективного механізму управління соціальними процесами в країні, зокрема, шляхом побудови сучасної системи соціального страхування [1].

Дану проблему активно досліджували вітчизняні вчені, такі як І. Ф. Гнибіденко щодо впливу світової фінансової кризи на соціальну сферу України [2]; Г. М. Терещенко щодо проблем розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні [3]; П. О. Нікіфорова, щодо боротьби з безробіттям та інші [4].

Соціальне страхування – фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства.

В нашій державі для підвищення ефективності соціального страхування передбачається запровадження п'яти окремих програм обов'язкового державного страхування (медичного, пенсійного, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності на випадок безробіття, а також при нещасному випадку на виробництві та професійному захворюванні) [5].

На даний момент запроваджено вже чотири види загальнообов'язкового державного соціального страхування: пенсійне [6]; на випадок безробіття [7]; від нещасного випадку на

виробництві і професійного захворювання, що спричинили втрату працездатності [8]; у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, зумовленими народженням та похованням [9].

Давно постала проблема введення медичного страхування в окрему компоненту, для вирішення якої в Україні потрібно ввести обов'язкове соціальне страхування. Але, на даний момент часу, стан охорони здоров'я в Україні є незадовільним, через недостатнє фінансування. Головну роль у реформуванні системи медичної допомоги відіграє перехід до обов'язкового медичного страхування. Воно буде слугувати додатковим джерелом фінансування, для підвищення ефективності послуг медицини. На етапі розробки Україна може зіткнутися з проблемами його функціонування, для вирішення яких потрібно досягти ефективності обов'язкового медичного страхування в наданні медичних послуг.

Введення єдиного соціального податку є одним із перспективних напрямів удосконалення системи соціального страхування в Україні, що вирішуватиметься як в інтересах платників страхових внесків, так і застрахованих осіб.

Загалом, сучасна система соціального страхування потребує реформування ряду п'яти окремих програм обов'язкового державного страхування (пенсійного, медичного, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття, а також при нещасному випадку на виробництві та при захворюванні). Чим досягається підвищення ефективності її функціонування, шляхом подолання визначених проблемних сторін, а також в обґрунтуванні пропозицій щодо подальшого збільшення рівня державних соціальних гарантій для найменш захищених категорій громадян.

Система соціального страхування в Україні стрімко розвивається, однак вона обумовлюється такими недоліками у її сфері:

- високий рівень безробіття, низький рівень добробуту населення;
- непрозора діяльність страхових фондів;
- великий розрив у рівнях доходів різних регіонів;
- відсутній повний та ефективний захист найменш забезпечених верств населення;
- незбалансований контроль за розвитком соціального страхування України з боку органів державної влади.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування потребує глибоких змін та суттєвого удосконалення в своїй структурі та у проведенні своєї діяльності. Прямуювання до цих змін приведе систему соціального страхування на новий рівень, що сприятиме соціально-економічному розвитку країни,

забезпечуватиме повний захист прав її громадянам та гарантуватиме зростання рівня добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Напрями реформування соціального страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookwu.net/book_socialne-strahuvannya_1064/76_8.2-napryami-reformuvannya-socialnogo-strahuvannya.
2. Гнибіденко І. Ф. Вплив світової фінансово-економічної кризи на соціальну сферу України / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 64-74.
3. Шатравка О. О. Аналіз проблем становлення та розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / О. О. Шатравка. – Режим доступу: <http://intkonf.org/shatravka-oo-analiz-problem-stanovlennya-ta-rozvitku-nederzhavnogo-pensiynogo-zabezpechennya-v-ukrayini/>.
4. Нікіфорова П. О. Фінансово-економічні аспекти праці та боротьби з безробіттям / П. О. Нікіфорова, А. О. Вольська // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 23-30.
5. Про Рекомендації парламентських слухань «Соціальне страхування та соціальне забезпечення в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку». Постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2679-iv>.
6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України, № 1564-VI від 25.06.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
7. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття. Закон України № 922-VIII (922-19) від 25.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.
8. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Закон України № 1774-VIII від 06.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
9. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням. Закон України № 1621-VII (1621-18) від 31.07.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2240-14>.

УДК 336.1

ГУДЗОВАТА О. О.,
к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті,
Львівський торговельно-економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ ТА ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Світовою практикою напрацьовано доволі вагомий досвід застосування інструментів державного регулювання функціонування грошово-кредитної сфери. З усього цього переліку варто виокремити найбільш дієві і дотичні до покращення параметрів фінансової безпеки, а також згрупувати їх за напрямками: ефективність застосовуваного монетарного інструментарію, дієздатність банківської системи, ефективність валютної політики.

Щодо монетарної політики, то, відомо, що її головним завданням є контроль з боку держави (через Національний банк) обсягів попиту та пропозиції грошей, забезпечення, таким чином, цінової стабільності, економічного зростання, стримування безробіття. Світовим досвідом напрацьовано дві базових стратегії монетарної політики, а саме – експансивну (супроводжується пом'якшенням монетарних умов, зниженням відсоткових ставок, збільшенням пропозиції грошей) та рестриктивну (передбачає дестимулюючу політику, уповільнення інфляції, стримування економічного зростання).

Експансивний тип грошово-кредитної політики набув поширення в країнах Північної Америки, де вплив прямих інструментів центрального банку зведений до мінімуму. Натомість, в ЄС продовжує досить широко використовуватися рестриктивний тип політики. Існує можливість застосування і змішаного підходу до реалізації ефективної державної грошово-кредитної політики шляхом комбінування прямих і непрямих грошово-кредитних інструментів, але це потребує належного становлення і поступу внутрішнього ринку цінних паперів, що стабільно функціонує. А це вже вимагає достатньої довіри до уряду як емітента цінних паперів з боку як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів.

Попри кардинально протилежні стратегічні рішення в межах монетарної політики можуть застосовуватися й значно менш, на перший погляд, помітні заходи. До прикладу, у Німеччині та Швейцарії активно впроваджувалася комунікаційна стратегія роботи з громадськістю і, тим самим, підтримки прозорості монетарної політики, що і вплинуло позитивно на підвищення репутації та рівня довіри до центральних банків цих країн. Ці важливі елементи успішності монетарного режиму, а саме дотримання принципів гнучкості, прозорості та підзвітності, одночасно стали й чи не найбільш важливими елементами і режиму інфляційного таргетування як окремого нового напрямку монетарного режиму [1, с. 16-21].

Звернімо увагу, що режим таргетування інфляції як інструмент грошово-кредитної політики, зорієнтований на регулювання рівня цін, уперше був застосований у Новій Зеландії, надалі – в Австралії, Канаді та окремих країнах Європи. В подальшому такий досвід був поширений і в країнах, які розвиваються (Бразилії, Чилі, Ізраїлі, Мексиці, Філіппінах), а також в окремих країнах ЦСЄ, таких як Чехія, Польща та Угорщина [2, с. 65-66].

Слід відмітити, що у кризовий та посткризовий період відбулася суттєва трансформація функцій центральних банків держав. Розуміння значних негативних наслідків, практичної відсутності стримувальних інструментів та значної не контрольованості зародження і розвитку глобальних фінансово-економічних криз, уряди багатьох країн значно розширили функції центральних банків та змістили пріоритети їх діяльності з цінової стабільності до сприяння економічному зростанню і забезпеченню фінансової стійкості на фоні досягнення повної зайнятості (Австралія, Ізраїль, США, Словаччина, Швеція), сприяння стійкому економічному зростанню та економічній політиці уряду (Австралія, Грузія, Ізраїль, Швейцарія, Швеція, Словаччина, Туреччина, Угорщина, Чехія, Україна), досягнення стабільності банківсько-фінансової системи (Білорусь, Бразилія, Англія, Грузія, Вірменія, Польща, Ізраїль, Ісландія, Німеччина, Норвегія, Росія, Мексика, США, Швеція, Чехія, Україна), забезпечення ефективного функціонування платіжних систем (Білорусь, Німеччина, Росія, США, Вірменія, Чилі, Японія, Мексика, Польща, Швеція) [3]. Звичайно, що на практиці в повній мірі забезпечити зміщення можливостей і завдань центробанків, а також реалізувати зазначені глобальні фінансово-економічні інтереси у різних державах вдалося в однаковій мірі не всюди, що засвідчує залежність грошово-кредитної політики уряду й від впливу низки інших чинників, а також дієздатністю альтернативних застосовуваних чи, навпаки, не використовуваних інструментів.

Відомо, що відсоткова політика є однією з усталених на сьогодні у міжнародній практиці інструментів монетарної політики держави. Іншими інструментами слугують операції на відкритому ринку, регулювання норми обов'язкових резервів, вплив на обмінний курс національної валюти.

Попри високу привабливість банківського бізнесу, безпосередню причетність до фінансових ресурсів і грошових потоків, його суб'єкти, як і в будь-якому іншому виді економічної діяльності, потребують виваженого державного регулювання, підтримки і стимулювання раціонального та ефективного розвитку. Відтак, широкий комплекс заходів з державної підтримки банківської системи об'єктивно необхідний і позитивно позначається на створенні грошей і регулюванні грошової маси, мобілізації вільних коштів суб'єктів господарювання і переміщенні їх у сектор, де створюється додана вартість, забезпеченні сталості банківської діяльності та грошового ринку. Найбільш часто застосовуваними інструментами є запровадження спеціальних адміністрацій, створення комісій з управління активами банків,

викуп «неякісної» чи неліквідної заборгованості, створення відповідних інституцій з компетенціями акумулювання і перерозподілу активів банківської системи та ін. Реалізація таких заходів спрямована на покращення структури активів у банківській системі.

Важливе прикладне значення має і світовий досвід реалізації грошово-кредитної політики у валютній сфері. Так, до кризи 2008 р. в Україні застосовувався фіксований курс першого виду і де-юре діяв режим плаваючого керованого обмінного курсу, а де-факто (з невеликими відхиленнями у часі) спостерігалася прив'язка до долара США. Прикладом іншого підходу є режим «currency board» (валютне бюро), за якого здійснюється особливий устрій обмінного курсу, коли країна фіксує обмінний курс до певної, так званої резервної валюти і здійснює стопроцентне забезпечення внутрішньої грошової пропозиції іноземною валютою. Такий режим був запроваджений у Гонконзі та Аргентині (у 1990 р.), Естонії (у 1992 р.), Литві (у 1994 р.), Болгарії (1996 р.) та інших країнах [4, с. 2-8].

Зразком третього типу режиму можна вважати режим, запроваджений в європейських країнах, які ввели спільну валюту – євро, а також у Панамі та Еквадорі, де відмовилися від власних валют і використовують як законний засіб платежу долар США.

За результатами вивчення світового досвіду реалізації валютної політики можна сформулювати низку важливих висновків, але загалом вони зводяться до необхідності державного регулювання валютних відносин в цілях забезпечення сприятливих зовнішньоекономічних умов для відтворювальних процесів у країні, оптимізації участі суб'єктів господарювання у міжнародному розподілі праці, формування ефективного механізму функціонування і розвитку внутрішнього валютного ринку, недопущення недобросовісної конкуренції його суб'єктів та уникнення фінансових криз, гарантування безпеки господарської діяльності і захисту економічного суверенітету та інтересів держави на зовнішніх ринках, забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в країні як основи зростання економіки.

Важливість узагальнення досвіду реалізації інструментів грошово-кредитної політики полягає також у можливості комплексного осмислення та формування більш системної державної політики регулювання розвитку і підтримки грошово-кредитного сектору в системі фінансової безпеки держави, а також може слугувати орієнтирами відносно оцінювання ефективності політики в аналізованій сфері.

Список використаних джерел

1. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 7. – С. 8-23.

2. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук Л. В. Кривенко; [Л. В. Кривенко, О. М. Дутченко, М. І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.

3. Сомик А. В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики національного банку України / А. В. Сомик // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3697>.

4. Стельмах В. Модель монетарного устрою «Currency board»: «за» чи «проти» / В. Стельмах, О. Петрик // Вісник НБУ. – 2000. – № 3. – С. 2-6.

УДК 330.341.1:338.2 (477)

СРШОВА Г. В.,

к.е.н., старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ДЕРЖАВНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПРОБЛЕМИ

З економічної теорії відомо, що подолання кризи та економічних спадів можливо забезпечити лише за рахунок інноваційного розвитку. На жаль, на сьогодні в Україні відбувається скоріш інноваційний спад, ніж розвиток. Частка інноваційно-активних підприємств менша за показники 2000 р. (у 2015 р. інноваціями займалися лише 17,3% від загальної кількості підприємств; у 2000 р. – 18%), а загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності залишаються незначними (0,7% ВВП у 2015 р.).

Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» [1] визначено стратегічні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки, які охоплюють не лише традиційні для України високотехнологічні галузі (авіа- і суднобудування, транспорту систему та ракетно-космічну галузь тощо), але і передбачають розвиток індустрії наноматеріалів, нанотехнологій та роботехніки. Закон передбачає визначення стратегічних (на 10 років) та середньострокових (5 років) пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, які спрямовані на вирішення питань забезпечення інноваційного розвитку окремих галузей економіки. У 2012 р., в рамках даного закону, було затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 роки [2], а у 2016 р. – середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017-2021 роки [3] та відповідно до них середньострокові галузеві пріоритети. Дані документи містять розгалужені переліки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, що включають у себе заходи по енергозбереженню та

впровадженню ресурсозберігаючих технологій, освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку окремих високотехнологічних галузей економіки тощо.

Безперечно, окреслені напрями є актуальними, і при належному фінансовому забезпеченні реалізації інноваційних проектів у цих сферах, можуть сприяти активізації інноваційної діяльності в країні. Однак, зважаючи на істотний дефіцит фінансових ресурсів, перш за все державних, суттєвим є ризик розпорошення дефіцитних фінансових ресурсів, що знижуватиме їх ефективність. Цьому підтвердженням слугує значна неефективність реалізації державних цільових програм, які і нині діють в Україні.

Поряд з цим, Законом України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» визначено, що «...обсяги коштів, що спрямовуються на реалізацію пріоритетних напрямів загальнодержавного і галузевого рівнів, щорічно визначаються законом про Державний бюджет України». Таке визначення практично позбавляє гарантій на фінансування інноваційних проектів у повному обсязі, тому що, по-перше, не визначає чіткого обсягу фінансування інноваційної діяльності, а зважаючи на те, що це не захищені статі бюджету, не виключає їх секвестру; по-друге, унеможливує довгострокове планування як інноваційного проекту, так і інноваційної діяльності країни загалом.

Не менш важливим є проведення аналізу результатів дії попередньої середньострокової програми і за її результатами визначення напрямів на наступний період. Вищезгаданим законом передбачено, що «...моніторинг реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності», однак не визначено критеріїв оцінки їх результатів та можливі подальші кроки. Відсутність чітко поставлених задач і результатів їх досягнення «маяків результативності» позбавляє можливості контролю і подальшого удосконалення політики інноваційної діяльності в країні. Зазначимо, що практика європейських країн, зокрема Франції, при реалізації заходів щодо активізації інноваційної діяльності в країні передбачає повсякчасне здійснення оцінки та результативності державних стимулюючих заходів у цій сфері та контроль за ефективним витрачанням бюджетних коштів [4]. В разі виявлення порушень та нецільового використання бюджетних коштів, інноваційний проект заморожується, а винна сторона зобов'язана повернути державні фінансові ресурси у повному обсязі.

В Україні на сьогодні склалася ситуація в якій чергова середньострокова програма приймається без належного аналізу досягнень попередньої. Натомість слабкість дії вищезгаданих нормативно-правових актів засвідчує офіційна статистика, яка констатує

зниження рівня фінансування інноваційної діяльності в Україні за рахунок державних ресурсів (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість підприємств, які отримали фінансування з державного та місцевих бюджетів на фінансування інноваційної діяльності

Показники	2010	2012	2013	2014	2015
Кількість підприємств, які отримали фінансову підтримку інноваційної діяльності з державного бюджету, од.	23	27	10	9	11
Кількість підприємств, які отримали фінансову підтримку інноваційної діяльності з місцевих бюджетів, од.	17	28	24	12	15
Загальні державні витрати (державний і місцеві бюджети) на фінансування інноваційних витрат підприємств, у відсотках до загального обсягу фінансування інноваційних витрат	2,8	2,2	1,9	4,6	0,7

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність України / Статистичний збірник за відповідні роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Зокрема, дані табл. 1 свідчать, що за період 2010-2015 рр. кількість підприємств, які одержали фінансову підтримку з державного бюджету на реалізацію інноваційних проектів зменшилася у два рази, а загальний обсяг витрат (державний та місцеві бюджети) на фінансування інноваційних витрат підприємств знизився з 2,8% до 0,7%.

Поряд з цим, перелік чинних інноваційних проектів, які включені до державного реєстру і оприлюднюється Міносвіти України на сьогодні (березень 2017 р.) містить інформацію про 16 проектів, з яких лише 3 діючих (закінчення дії свідоцтва планується у 2020 р.) [5]. Доцільно зазначити, що наведений перелік має низку недоліків, зокрема: наявні технічні дублювання проектів, що штучно збільшує загальний перелік до 21 пункту; відсутня інформація про фінансову участь держави у реалізації проектів та їх ефективність; відсутня інформація по досягненню цілей вже завершених інноваційних проектів; окремі проекти були прийняті та профінансовані державою внаслідок лобістської інтересів близьких до влади приватних бізнесменів. За даними цього переліку остання реєстрація проекту відбулася у 2013 р., що у співставленні з офіційною статистикою (див. табл. 1) свідчить про неналежне ведення даного реєстру.

Слабка інформаційна підтримка державної інноваційної політики у сукупності із формалізованим підходом до відбору та реалізації інноваційних проектів ставить під загрозу подальший розвиток інноваційної діяльності в країні, не кажучи вже про його активізацію.

Результати дослідження свідчать, що на сьогодні в Україні державна інноваційна діяльність носить фрагментарний характер та відсутня чітка спрямованість на розвиток інноваційної економіки. Для забезпечення активізації державної інноваційної діяльності в Україні доцільним вбачається: 1) при формуванні середньострокових та стратегічних цілей інноваційної діяльності в Україні чітко визначити цільові «маяки» ефективності програм та механізми моніторингу їх реалізації; 2) законодавчо закріпити щорічний рівень фінансування

державних інноваційних проектів не менший за 1% доходів Державного бюджету України; 3) впровадити жорстку систему моніторингу реалізації інноваційних проектів, які здійснюються за участі держави; 4) створити дієві інститути розвитку, на кшталт Банку розвитку, які б могли забезпечити синергію державного та приватного капіталу у розбудові інноваційної держави.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки» від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Постанова КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2016 роки» №294 від 12 березня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/294-2012-%D0%BF>.
3. Постанова КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017-2021 роки» №1056 від 28 грудня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1056-2016-%D0%BF>.
4. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О. Б. Саліхова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – С. 228.
5. Перелік діючих інноваційних проектів, що включені до державного реєстру / Міністерство освіти і науки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua>.

УДК 338.242.4

ЖАЛІЛО Я. А.,

д.е.н., с.н.с., провідний науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ЩОДО РОЛІ НБУ У ФОРМУВАННІ ЗАСАД «ЕКОНОМІКИ ЗРОСТАННЯ» У СЕРЕДНЬО- ТА ДОВГОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

Нагальність завдання формування в Україні «економіки зростання», яка спроможна забезпечити тривалий період високих темпів приросту національної економіки, вимагає мобілізації на реалізацію цього завдання усіх сегментів економічної політики. Політика НБУ як вельми впливовий чинник не може бути нейтральною щодо цього завдання.

Згідно Основних засад грошово-кредитної політики України на 2017 р. та середньострокову перспективу, пріоритетна ціль грошово-кредитної політики полягає в зниженні інфляції до рівня однозначного показника та утримання її на такому рівні в середньостроковій перспективі, а монетарним режимом для забезпечення пріоритетної цілі є інфляційне таргетування (ІТ). Основними засадами визначено, що НБУ досягатиме встановленої цілі щодо інфляції насамперед шляхом коригування ключової процентної ставки – процентної ставки за операціями регулювання ліквідності, які мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку. Тому при визначенні макроекономічного ефекту політики ІТ в умовах економіки, яка одночасно потребує макроекономічної стабільності, динамічного зростання та структурної модернізації, важливо враховувати макроекономічну «ціну» заходів антиінфляційного регулювання, яка визначається насамперед чутливістю грошово-кредитної системи до процентних важелів управління, а національної економіки загалом – до регуляторних сигналів, що надходять з боку процентних інструментів.

Українській економіці наразі притаманна низка особливостей, які відчутно деформують регуляторну дієвість процентної політики.

По-перше, через значний рівень демонетизації кредити часто – не засіб розвитку, а спосіб виживання. Тому між підвищенням ставки та гальмуванням кредитування – значний лаг, в рамках якого подорожчання кредиту транслюється на ціну товару. По-друге, вартість кредитів значною мірою визначається структурними ризиками позичальників. Тому зниження ставки та зростання кредитування також мають лаг, в рамках якого зниження ставки перетікає в доходи на спекулятивному сегменті кредитування. По-третє, інфляція в Україні має значний структурний вимір, обумовлений високою витратністю, локальними дефіцитами в умовах монополізації ринків, відставанням продуктивності від міжнародних аналогів тощо. Тому зниження інфляції до запланованого Нацбанком таргету у 5% з 2019 р. вимагатиме активізувати монетарні обмеження, що блокуватиме структурні зміни та заморожуватиме стагнаційний статус української економіки.

По-четверте, курсові очікування традиційно відіграють значну роль у формуванні інфляційних очікувань. У разі, якщо режим ІТ вестиме до гальмування зростання, НБУ розраховує на компенсаційний ефект девальвації гривні. Проте девальвація генеруватиме інфляційні очікування, які знову доведеться гасити подальшими монетарними обмеженнями – виникає самовідтворювана стагнація економіки.

По-п'яте, відмова від курсового регулювання та зростання попиту на інвестиційний імпорт, який може зрости в разі пом'якшення процентної політики, може породити надмірні девальваційні очікування, які транслюватимуться в зростання інфляції. Тоді ймовірним є підняття процентних ставок, яке спроможне припинити зростання капітальних інвестицій.

По-шосте, вплив процентного регулювання на інфляційні показники в Україні досить непевний. Так, значне зростання інфляції у 2014-2015 рр. відбувалося на фоні падіння як споживчого кредитування, так і кредитування юридичних осіб, а зростання капітальних інвестицій у 2016 р. відбувалося за майже нульової динаміки кредитування та зниження частки банківських кредитів серед джерел фінансування інвестицій.

Отже, низка суперечливих впливів свідчить про значний ризик утворення політикою НТ Нацбанку України своєрідної «депресивної спіралі», яка циклічно посилюватиме гальмівний вплив монетарної політики на економічну динаміку. З нашої точки зору, вихід з ситуації, що складається, полягає у розробці системи структурно-інституційних змін, які мають посилити регульованість економіки грошово-кредитними засобами та *сумісність* останніх з цілями економічного зростання. Серед іншого, йдеться про наступне:

1. Формування засобів впливу інструментами банківського регулювання на спрямування кредитних ресурсів комерційних банків: вдосконалення механізмів рефінансування комерційних банків шляхом запровадження диференційованих ставок та умов надання кредитів; формування податкових стимулів для комерційних банків, які здійснюють кредитування інвестиційних проектів, пов'язаних із освоєнням нових технологій та інвестицій, енергозбереженням тощо; надання державних гарантій комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; запровадження механізмів державного страхування довгострокових кредитів, в тому числі кредитів, виданих малим підприємствам; розвиток програм довгострокового кредитування індивідуальних інвестицій, зокрема - підвищення енергоефективності житла, освіти, житлове будівництво; сприяння розвитку кредитних бюро, рейтингових агенцій, створення Державного реєстру кредитних історій тощо.

2. Виокремлення спеціалізованих банків, що впливатиме на трансмісійні механізми: створення мережі спеціалізованих банків із застосуванням щодо них диференційованих регуляторних вимог, які враховують закономірності відтворення об'єкта кредитування; формування Державного банку розвитку як спеціалізованого фінансового інституту розвитку, який діє на засадах, визначених для Національних промоційних банків, що діють в європейському просторі.

3. Координація зусиль антиінфляційної політики та курсової стабілізації між НБУ та Урядом, зміщення на Уряд ваги інституційних інструментів цієї політики: розроблення і впровадження у співпраці з органами регіональної та місцевої влади заходів щодо розбудови оптової логістики та роздрібно-торговельної мережі для досягнення рівномірності доступу до торговельних мереж; сприяння поширенню маркетингової інформації, рівному доступу до

неї усіх учасників ринку; перегляд інструментів виявлення антиконкурентної поведінки, переорієнтація з протидії концентрації на протидію проявам недобросовісної конкуренції; контроль над економічною обґрунтованістю тарифоутворення у сферах природних монополій (ЖКГ, енергетика, транспорт); включення до пріоритетів державного інвестування проектів енергозбереження, які спроможні знизити собівартість тарифів на послуги транспорту та ЖКГ; поширення практики використання державних закупівель та товарних інтервенцій для регулювання цін на соціально чутливих ринках.

4. Координація з урядом регуляторних вимог щодо діяльності державних банків з огляду на їхні стратегічні функції: розширення завдання націоналізованого Приватбанку за межі оздоровлення з наступною приватизацією; залучення державних банків до фінансування пріоритетних антикризових заходів та першочергових цілей розвитку.

УДК 338.246.2

ЖЕЛЮК Т. Л.,

д.е.н., професор кафедри менеджменту та публічного управління,

БРЕЧКО О. В.,

к.е.н., доцент кафедри аудиту, обліку і аналізу,

Тернопільський національний економічний університет

ПРОГРАМНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ГУМАНІТАРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В основі гуманітарного потенціалу національної економіки лежить людський, культурний, інформаційний, інтелектуальний, економічний, фізичний капітал, розвиваючий і підтримуючий який держава забезпечує структурні перетворення та гармонійний розвиток суспільства. Світовий досвід та практика розвинутих країн свідчать про посилення ролі програмно-планових інструментів державного регулятивного впливу в розвитку гуманітарного потенціалу загалом та його складових зокрема, серед яких сфера фізичного виховання та спорту, які формують здорову та щасливу націю. Згідно з дослідженнями Комітету з фізичного виховання та спорту Міністерства освіти України люди, які хоча б один раз на тиждень займаються спортом, відчують себе більш щасливими. Таке хобі не тільки допомагає зміцнювати здоров'я та тримати себе у відмінній фізичній формі, а й сприяє виділенню гормону щастя і радості – ендорфіну. Кожен п'ятий з опитаних вважає себе дуже щасливим, а кожен другий – просто щасливим. Для решти діє правило: менше спорту в житті – менше щастя. Як виявилось, найбільш «нешасними» відчують себе не ті, хто зовсім забув про спорт, а ті, хто навантажує себе фізично 1-2 рази на місяць. Кожен четвертий

знаходиться в постійній напрузі, а зустріти того, хто зовсім не нервує – велика рідкість (рис. 1).



Рис. 1. Значимість спорту у функціональній діяльності службовців

Джерело: побудовано з використанням інформації Комітету з фізичного виховання та спорту Міністерства освіти і науки України [1]

Саме тому у нинішніх соціально-економічних умовах належить істотно змінити підходи до програмних засад підтримки галузі фізичної культури і спорту на різних рівнях функціонування національної економіки. З цією метою віднайти нові джерела фінансування та їх наповнення, змінити підходи фінансування галузі з місцевого бюджету, активізувати залучення позабюджетних коштів. Для цього потрібно розробити та прийняти правові акти для залучення фінансових та матеріальних ресурсів у сферу фізичної культури і спорту, домогтися створення достатнього багаторівневого та багатоканального фінансування закладів фізичної культури і спорту що дасть можливість істотно покращити ефективність їх роботи та зміцнення їх фінансового стану. На даний час в питаннях розвитку фізичної культури та спорту в регіонах найефективніше можуть і повинні працювати система програмно-цільової підтримки розвитку фізичної культури та спорту. Зокрема, в Тернопільській області розроблено та реалізується три цільові програми: розвитку олімпійського руху в Тернопільській області на 2015-2018 роки, розвитку футболу в Тернопільській області на 2015-2020 роки, розвитку водних видів спорту у Тернопільській області на 2015-2018 роки. Реалізація програм здійснюється за такими напрямками як: фізкультурно-оздоровча та спортивно-масова робота; нормативне забезпечення; фінансова підтримка; інформаційно-пропагандистське забезпечення. Метою реалізації програм є створенні сприятливих умов для поширення ідей і цінностей спорту серед населення Тернопільської області, впровадження культури здорового способу життя, залучення всіх верств населення до активних занять фізичною культурою та спортом, активації руху за духовне збагачення та моральне очищення суспільства як важливої складової покращення якості і тривалості активного життя населення та розвитку спорту вищих досягнень, підготовки молоді до захисту Батьківщини.

Екзогенними передумовами реалізації програм є проблеми, пов'язані з кризовою ситуацією у сфері фізичної культури і спорту, які характеризуються такими факторами: низький рівень освіти населення щодо усвідомлення цінності здоров'я та неефективна система стимулювання населення до збереження свого здоров'я; недостатній рівень якості послуг для населення, що надаються закладами фізичної культури і спорту за місцем проживання та в місцях масового відпочинку населення, у тому числі в сільській місцевості; обмежена рухова активність, травматизм, поширення нікотинової, наркотичної, алкогольної залежності, асоціальна поведінка молоді, нераціональне та незбалансоване харчування, вживання допінгових речовин; слабка фізична підготовка молоді; низький рівень ресурсного забезпечення дитячо-юнацького та резервного спорту. Також дану групу чинників варто доповнити невідповідністю баз олімпійської підготовки європейським та світовим стандартам; також, не налагоджена скоординована робота між суб'єктами фізичної культури і спорту; недосконалість організаційно-правових та економічних механізмів державної політики у сфері фізичної культури і спорту; недостатнє бюджетне фінансування та неефективне залучення позабюджетних коштів. Фінансування програмно-планових заходів має корелювати з постійним моніторингом результативності виконання запланованих заходів (табл. 1).

Таблиця 1

Результативність програмування у сфері розвитку фізичної культури та спорту в Тернопільській області

Назва програми	Показники результативності
Програма розвитку олімпійського руху в Тернопільській області на 2015-2018 роки	- кількість учасників, залучених до унікальних проектів Національного олімпійського комітету України, до 100 тис. осіб; - кількість залучених до проектів навчальних закладів, близько 1200 навчальних закладів області; - кількість проведених спортивно-масових заходів, 120 спортивних, масових заходів протягом 2015-2018 років під патронатом Тернопільського обласного відділення НОК України.
Програма розвитку футболу в Тернопільській області на 2015-2020 роки	- обсяг залучених коштів на кожні дві додатково залучені особи, на 2 особи (10000 потенційно можливих залучених до занять з футболу) залучених до занять футболом фінансування 1 тис. грн.
Програма розвитку водних видів спорту у Тернопільській області на 2015-2018 роки	- кількість проведених спортивно-масових заходів, організація та проведення 18 спортивних змагань всеукраїнського та міжнародного рівнів з загальною орієнтовною кількістю 950 учасників та 15 тисяч глядачів; - кількість залучених учасників, залучено до 5 тисяч осіб до систематичних занять фізичною культурою і водними видами спорту; - обсяг фінансування, 60,7 тисяч гривень на 1 залученого.

Джерело: складено на основі інформації Департаменту сім'ї, молоді, фізичної культури та спорту Тернопільської обласної державної адміністрації.

Проте саме планування ще не забезпечує ефективної роботи. Воно є лише першим кроком до практичного успіху. Єдність планування і організації виконання планів,

об'єктивність і прозорість оцінки якості проведення накреслених заходів, поєднання допомоги виконавцям з високою вимогливістю до якості їхньої роботи є необхідними умовами успішної реалізації планів. Для того, щоб покращити результативність реалізації завдань, окреслених в програмних розробках необхідно проводити аудит ефективності програмування з розрахунком показників, маркетингової соціальної, економічної ефективності реалізації програмних заходів. Реалізація програм має поєднувати фінансову співпрацю органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, громадських організацій та комерційних структур в реалізації заходів фізкультурно-спортивної спрямованості.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Комітету з фізичного виховання та спорту Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mon.gov.ua/.../komitet-z-fizichnogo-vihovannya-ta-sportu.
2. Офіційний веб-сайт Управління фізичної культури та спорту Тернопільської ОДА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oblspport.te.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3352&catid=30&Itemid=11.
3. Офіційний веб-сайт Національного спортивного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nos-ukr.org.

УДК 338.24:338.43

КАРПИШИН Ю. А.,

аспірант,
Житомирський національний агроекологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕТОДУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ

Державне регулювання є доцільним при втраті ринком функції саморегулювання та необхідним у випадках присутності монопольних структур на ринку. Наразі існує об'єктивна потреба в державному регулюванні агрохолдингів, як в короткостроковій перспективі для забезпечення продовольчої безпеки, так і в довгостроковому періоді, яке повинне бути спрямоване в першу чергу на стабілізацію аграрного виробництва, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору тощо. При здійсненні регуляторної державної політики розвитку аграрної сфери в Україні абсолютизувалися

фінансово-економічні методи. Проявилось це в ігноруванні саме організаційно-інформаційних способів впливу, які, не маючи економічної оболонки, все ж впливають на перебіг і кінцеві результати діяльності агрохолдингових структур.

Питаннями державного регулювання діяльності агрохолдингів займалося багато вітчизняних економістів-аграріїв, таких як Бородіна О., Дем'яненко С. І., Данкевич А. Є., Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Черевко Г., Шульга О. А та ін. Дискусії йдуть відносно вибору інструментарію впливу та напрямів здійснення. А от саме тут і не має єдності в поглядах, що й зумовлює актуальність цієї проблематики.

Організаційним методам державного регулювання властивий виключно непрямий характер впливу на об'єкт регулювання. За змістом або за аспектами впливу на інтереси та мотиви поведінки агрохолдингів організаційні методи нами класифіковані на морально-етичні та соціально-екологічні, а за способом впливу на координаційні та інформаційні (рис. 1).

Доцільність застосування організаційно-інформаційних методів державного регулювання обумовлена тим, що необхідно отримувати якісно неоднорідні дані про природні, ринкові та поза-ринкові передумови існування аграрних відносин; їх загальноекономічні аспекти. Організаційно-інформаційні методи передбачають систематизацію, актуалізацію інформації та надання її шляхом проведення брифінгів, консультацій, семінарів, які мають замінити традиційні засоби надання інформації. Переважна більшість сільськогосподарських виробників є мало поінформованими, а нерідко і свідомо дезінформованими [1, с. 35] про поточні зміни в аграрному виробництві, наприклад цінній кон'юктурі, інвестиційному кліматі.

Крім того, є складним процес отримання коректного статистичного аналізу щодо діяльності агрохолдингів, у зв'язку з відсутністю ведення на державному рівні офіційної статистики концентрації виробництва та ресурсів у трансрегіональних вертикально інтегрованих структурах. Діяльність статистичних та податкових органів в Україні побудована на відстеженні економічних процесів за територіально-адміністративним поділом. Тому товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), які входять в агрохолдингові структури, статистикою віднесено до окремої групи обліку, а агрофірми, акціонерні товариства, холдингові компанії до групи «інших» [2, с. 6]. Саме організаційні методи повинні бути спрямовані на унормування моніторинго-статистичного забезпечення результатів діяльності агрохолдингів.

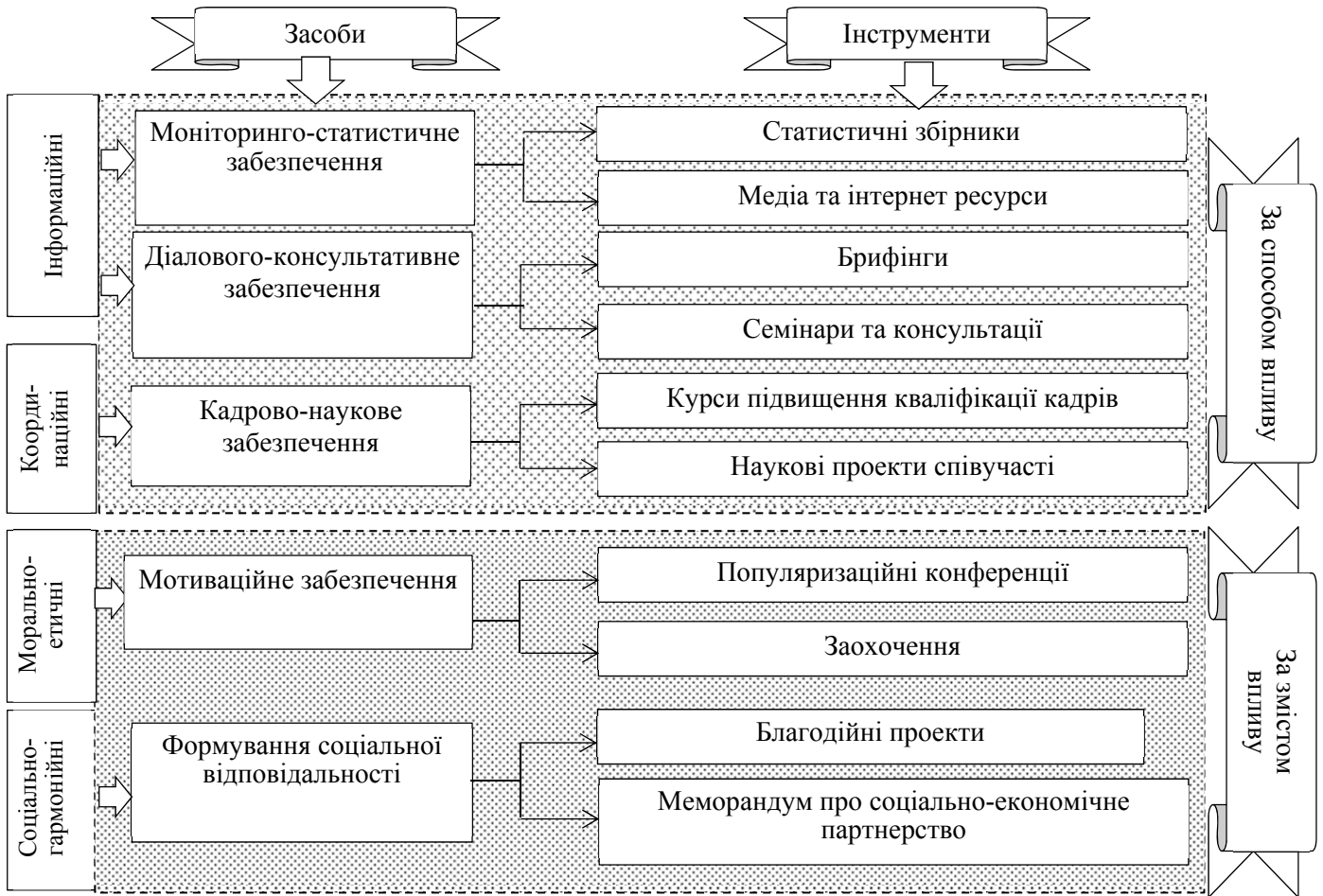


Рис. 1. Класифікація організаційних методів державного регулювання діяльності агрохолдингів

Джерело: власні дослідження

Організаційно-координаційні методи повинні розвивати кадрово-наукове забезпечення аграрної сфери. А. Данкевич стверджує, що один із факторів, що зумовлює успіх розвитку інтегрованих структур, є налагодження ефективного менеджменту виробничих процесів, складовою якого виступає підготовка та підвищення кваліфікації персоналу [3, с. 301]. В цьому випадку саме агрохолдинги є зацікавленими в не бездіяльності держави щодо підготовки висококваліфікованих кадрів і є здатними до співпраці в удосконаленні наукового забезпечення аграрної сфери.

Морально-етичні методи державного регулювання діяльності агрохолдингів реалізуються через застосування засобів виховання, роз'яснення та популяризація цілей та змісту аграрної політики України, засобів морального заохочення співпраці суб'єктів господарювання з місцевими органами влади. Всі ці заходи мають на меті спрямувати в один вектор виробничо-фінансову орієнтацію агрохолдингів та загальнодержавну орієнтацію на забезпечення продовольчої безпеки та стабілізацію аграрного виробництва.

Соціально-гармонійні методи державного регулювання передбачають формування механізму взаємодії держави, бізнесу в особі агрохолдингів і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників громадського життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку держави і суспільства, заснованого на врахуванні якомога ширшого кола інтересів. Досягнення такої мети найбільш ефективно може бути реалізоване в межах стратегії соціальної відповідальності, яка полягає в соціальній та екологічній орієнтації виробництва, формуванні економічних передумов розвитку сільського соціуму, участі в забезпеченні рівня добробуту сільського населення [4, с. 1]. За нашими переконаннями ідеологічним мотиватором проявлення соціальної активності з боку агрохолдингів мають бути саме державні структури.

Потрібно зазначити, що органи державного регулювання ще не опанували повною мірою інструментарій організаційного методу впливу на розвиток та діяльність агрохолдингів, віддаючи перевагу адміністративним та економічним методам регулювання. На наше переконання державне регулювання діяльності агрохолдингів, особливо в умовах економічної кризи, має ґрунтуватися на організаційних методах, які максимально направлені на моніторинго-статистичне, діалогово-консультативне, кадрово-наукове, мотиваційне забезпечення діяльності аграріїв та формування соціальної відповідальності бізнес структур. Ці засоби самі по собі не несуть заборони, але коректують відносини в процесі виробництва та продажу аграрної продукції.

Список використаних джерел

1. Сус Л. В. Формування механізму державного регулювання галузі тваринництва: дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Л. В. Сус. – Житомир, 2015. – 194 с.
2. Лупенко Ю. О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7.– С. 5-21
3. Данкевич А. Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / А. Є. Данкевич. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
4. Смолій Л. В. Соціальна відповідальність агрохолдингів в Україні / Л. В. Смолій // «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки»: зб. наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції (12-13 квітня 2016 р., м. Дніпропетровськ), 2016 р. – с. 1-6.

УДК 338.24.01

КАШТЕЛЯН А. П.,здобувач кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Одним з основних інструментів забезпечення соціального та економічного розвитку країни є бюджетне регулювання, визначення пріоритетності державної фінансової політики у сфері формування доходної частини бюджету, здійснення бюджетних видатків, дефіциту бюджету та, міжбюджетних відносин, які значним чином впливають на темпи економічного зростання, стан стійкості фінансової системи а також на результативність структурних соціально-економічних перетворень.

Загально визнано, що бюджет є головним інструментом регулювання економічної ситуації в країні. Роль бюджету в регулюванні економічних і соціальних процесів зумовлюється роллю держави в економічному житті. Видатні вчені сучасності зробили вагомий внесок у дослідження проблем бюджетного регулювання, його впливу на національну економіку, серед них праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: О. Василюк, В. Гейця, С. Глазьева, А. Даниленка, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, А. Лаффера, І. Лук'яненко, В. Мау, Г. П'ятаченка, Д. Полозенка, П. Самуельсона, М. Сперанського, В. Федосова, М. Фрідмана, І. Чугунова, А. Чухна, Е. Хансена та інших.

Одним з фінансових методів регулювання економіки є бюджетне регулювання, яке являє собою процес керування міжбюджетними відносинами щодо перерозподілу коштів, шляхом вирівнювання доходів і видатків місцевих бюджетів з метою їхнього збалансування [1, с. 17].

Складову бюджетного регулювання становлять економічні стимули, податкові розщеплення, трансферти, бюджетне вирівнювання, нормативи відрахувань, суб'єкти і об'єкти міжбюджетних відносин, організаційно-правові форми бюджетного регулювання. Загальнодержавне значення бюджетного регулювання полягає в реалізації регіональної політики, забезпеченні комплексного економічного розвитку регіонів. Бюджетне регулювання економіки регіонів спрямовано на досягнення економічного росту на основі фінансової автономії місцевої влади, її ініціативи, зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування як інституту суспільного розвитку і саморегуляції, розширення можливостей використання територіальних факторів шляхом створення відповідних

стимулів, забезпечення комплексного економічного і соціального розвитку територіальних одиниць.

Бюджетне регулювання охоплює всі форми впливу держави на проведення бюджетної політики, починаючи від прийняття закону про державний бюджет або рішення місцевої ради про місцевий бюджет і до їхнього застосування державними органами. У необхідних випадках бюджетна політика держави здійснюється в примусовому порядку (списання коштів бюджету з підприємств платників, недоїмка на відповідні дати) [2, с. 18].

Серед основних елементів бюджетного регулювання є процес планування, економічна сутність якого складається в централізованому розподілі і перерозподілі валового внутрішнього продукту і національного доходу між ланками фінансової системи на основі загальнодержавної соціально-державної програми розвитку держави в процесі складання і виконання бюджетів різного рівня.

Механізм бюджетного регулювання в ринкових умовах функціонування економіки України повинен урахувати наступні аспекти:

- використання ринкових механізмів у процесі розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів повинно здійснюватися в економіці в цілому;
- визнання необхідності посилення ролі держави в здійсненні макроекономічної політики і макроекономічного регулювання та ролі бюджету як найважливішого інструмента досягнення макроекономічної і фінансової стабілізації шляхом збалансованого руху централізованих фінансових ресурсів.

Сукупність форм, методів формування і використання бюджетних ресурсів, що становлять бюджетний механізм, має бути орієнтована на пошук компромісу інтересів усіх учасників бюджетного процесу в напрямку вирішення завдань стимулювання економічного зростання, прискорення науково-технічного прогресу, формування позитивних структурних зрушень, розвитку ключових галузей відповідно до державних пріоритетів[3, с.27].

Отже, стратегічним напрямком розвитку суспільних відносин в Україні має бути посилення ролі держави в економіці й соціальному житті, а отже застосування інструментарію бюджетного регулювання.

Список використаних джерел

1. Павлюк К. В. Роль бюджету в регулюванні соціально-економічних процесів у трансформаційний період в Україні / К. В.Павлюк // Наукові праці НДФІ. – 2007. – №1 (38). – С. 14-29.
2. Грицюк Т. В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит. – 2003. – № 13 (127). – С. 14-26.

3. Сурніна К. С. Необхідність удосконалення бюджетного регулювання в ринкових умовах / К. С. Сурніна // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – №2. – С. 25-28.

УДК 657:658.114.45

ЛЕНДЕЛ М. М.,
магістрант кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ – ПЕРЕДУМОВА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ФІНАНСОВОГО ХАРАКТЕРУ

Одним з ключових параметрів забезпечення стабільного функціонування підприємства є сталий збалансований рух грошових коштів.

Вперше термін «грошовий потік» використовувався виключно в процесі оцінки поточної вартості фінансових активів та ефективності реальних інвестиційних проектів, проте пізніше під грошовими потоками стали розуміти зміну за аналізований період грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Аналіз зміни (притоків і відтоків) грошових коштів розкриває динамізм підприємницької діяльності, де грошові надходження і вибуття носять постійний характер, йдучи безперервними потоками. Таким чином, створюються передумови для прийняття управлінських рішень фінансового характеру.

Динамічний характер руху коштів потребує налагодженого механізму управління грошовими потоками підприємства, що дозволить досягнути наступні цілі:

- забезпечити фінансову рівновагу підприємства в процесі його розвитку;
- сприяти підвищенню ритмічності здійснення операційного процесу управління;
- скоротити потреби підприємства в позиковому капіталі за рахунок збалансованості притоків та відтоків грошей;
- досягнути прискорення обороту капіталу підприємства;
- знизити ризик неплатоспроможності підприємства;
- отримати додатковий прибуток за рахунок інвестування тимчасово вільних грошових активів.

Аналіз фінансово-економічної літератури дозволив встановити, що вітчизняні та закордонні вчені по-різному трактують визначення поняття «грошові потоки» підприємства і

внаслідок цього по-різному підходять до управління ним [1]. Найбільш відповідає характеру рухливості і безперервності грошових потоків визначення, запропоноване в роботі [2], згідно якого це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства.

Такий підхід покладений в основу регламентованого визначення грошових потоків для потреб фінансового та управлінського обліку, що знайшло відображення у національних стандартах обліку та звітності: згідно національного П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3] грошові потоки (рух грошових засобів) – це надходження та вибуття грошових ресурсів та їх еквівалентів (кошти в касі та на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, та короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у певну суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни своєї вартості).

Питання сутності грошового потоку доцільно розглядати через механізм його визначення, що зводиться до двох основних методів розрахунку величини грошового потоку. Ці методи знаходять відображення у Звіті про рух грошових коштів, який з 2013 р. українські підприємства можуть складати за вибором у двох форматах: форма 3 та форма 3н. Форма 3 передбачає прямий метод обчислення сумарної величини грошового потоку: розрахунок арифметичної різниці між вхідними та вихідними грошовими потоками. У формі 3н рух коштів від операційної діяльності пропонується обчислювати шляхом коригування розміру отриманого за відповідний звітний період прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на величину змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, етапів витрат (доходів), не пов'язаних з безпосереднім витрачанням (надходженням) коштів, а також на суми коштів, пов'язаних з рухом грошових ресурсів від інвестиційної та фінансової діяльності. Актуальність непрямого методу виникла внаслідок застосування в фінансовому (і переважно в податковому) обліку методу нарахування і відповідності доходів і витрат, за якого прибуток (збиток) від реалізації продукції визначається за моментом її відвантаження, відтак, грошовий потік і розрахунок фінансових результатів від звичайної діяльності не збігаються в часі. Причини цього наступні:

– прибуток визначається після об'єктного здійснення продажу, а не після надходження коштів від реалізації, натомість витрати на виробництво продукції визначаються не в момент їх оплати, а при її реалізації тощо.

– прибуток відображає грошові та негрошові доходи, визначені протягом певного періоду, що не збігаються з реальним надходженням коштів від цих операцій за цей самий

період;

– грошовий потік відображає рух коштів, які не враховуються у розрахунку прибутку (капітальні витрати, сплата податків, штрафів, боргів, надходження позикових коштів тощо);

Питання вибору методу – прямого чи непрямого – лежить в площині управлінських рішень, інтегрованих з управлінським обліком. В роботі [4] розглянуто переваги та недоліки кожного способу обчислення чистого руху коштів за звітний період. Так, прямий метод є достатньо прозорим, придатним для факторного та структурного аналізу в рамках звітного періоду. Доцільним може бути порівняння джерел надходжень коштів та напрямків їх витрачання у розрізі грошового забезпечення реалізованої продукції із встановленням взаємозв'язку між обсягом реалізації продукції та грошовою виручкою за звітний період. Натомість, при застосуванні непрямого методу є можливість відслідкувати зв'язок між одержаним фінансовим результатом і зміною грошових коштів на рахунку підприємства. В такому випадку прогноз майбутніх грошових потоків носить більш передбачуваний характер. Крім того, при застосуванні непрямого методу аналітик має можливість чітко ув'язати результати інвестиційної діяльності з притоком або відтоком коштів в результаті здійснення операційної діяльності: інвестиції у необоротні активи повернуться у вигляді амортизації. Таким чином, дані про грошові потоки дозволяють отримати інформацію про спроможність підприємства нарощувати грошові кошти протягом року, про причини розбіжності, що виникла між даними фінансової звітності про прибуток підприємства та фактичною наявністю грошових коштів, про можливість підприємства розплатитися за боргами, про прогнозні дані майбутніх грошових надходжень та напрями їхнього витрачання.

Список використаних джерел

1. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація / В. Ясишена // Вісник ТНЕУ. Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18).– С. 321-324.
2. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навчальний посібник / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. Нестерова С. В. Переваги непрямого методу обчислення руху коштів для оцінки фінансового стану акціонерних товариств / С. В. Нестерова // Економічні науки. Серія

«Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 10 (37).– Ч.4. –Луцьк, 2013. – С. 31-40.

УДК 332.1

ПАУЛИК А. Я.,

старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розвиток кожного окремого регіону повинен здійснюватись з урахуванням його сильних та слабких сторін, загроз та можливостей, визначених та сформованих зовнішнім середовищем. З метою створення необхідних умов для їхнього стабільного економічного зростання та розвитку держава використовує набір фінансових важелів відповідно до визначених державною фінансовою політикою напрямів.

Фінансове забезпечення регіонального розвитку здійснюється за допомогою фінансового механізму, склад і структура якого визначаються рівнем розвитку економіки, відносинами власності, історичними особливостями окремої території.

Фінансовий механізм забезпечення регіонального розвитку включає комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток регіону. За допомогою конкретних фінансових форм і методів здійснюються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів економічної діяльності і відповідні фонди грошових коштів.

Фінансові методи охоплюють способи і прийоми впливу фінансів на економіку регіону, до яких належать: планування і прогнозування, інвестування, кредитування, фінансування, оподаткування, страхування, ціноутворення, фондоутворення, дисконтування тощо. Фінансові важелі – це спосіб, або інструмент впливу на економіку. До фінансових важелів належать: плани, прогнози, інвестиції, кредити, застави, лізинг, оренда, факторинг, трансферт, податок, збори, прибуток, ціна, грошові фонди, страхова премія, дисконт тощо.

Для реалізації заходів державної регіональної політики передбачено відповідні бюджетні механізми. Фінансове стимулювання розвитку економіки регіонів може відбуватися через такі механізми як бюджетне дотування та субсидування, бюджетне інвестування, бюджетне кредитування та погашення відсотків за кредитами, надання державних гарантій, надання податкових преференцій тощо. Відповідно до Бюджетного

кодексу України та закону України «Про засади державної регіональної політики» [1] фінансове забезпечення регіонального розвитку включає:

- міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам, а саме: дотацію вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання доходної здатності бюджету, який його одержує, а також додаткову дотацію на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок наданих державою податкових пільг; трансферти (субвенції) з державного бюджету для розв’язання пріоритетних завдань стабільного розвитку регіонів;
- капітальні видатки державного бюджету;
- державні цільові програми, у тому числі програми подолання депресивності територій;
- угоди щодо регіонального розвитку;
- програми і заходи, включаючи інвестиційні програми (проекти), які реалізуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку

Слід зауважити, що, крім бюджетних джерел та механізмів в Україні все більше і більше для реалізації державної регіональної політики залучаються кошти об’єднані на договірній основі фінансових ресурсів суб’єктів регіональної політики, державних та приватних структур на основі принципів здійснення державно-приватного партнерства [2]. До недержавних механізмів залучення фінансових ресурсів належать, насамперед, інвестиційні механізми, кредитні, державно-приватне партнерство, міжнародна фінансова та технічна допомога.

Актуальною та прогресивною формою фінансування регіонального розвитку є інноваційна діяльність, яка здійснюється вітчизняними та іноземними інвесторами. Даний механізм фінансування передбачає реалізацію науково-технічних програм; розробку та впровадження нових ресурсозберігаючих технологій; створення інноваційних продуктів тощо. Кредитні механізми реалізуються через позики фінансових установ або місцеві позики та полягає в одержанні коштів за договорами про позику, заставу, іпотеку, через облігації місцевої позики [3, с. 64-65].

Для активізації економічного розвитку регіонів доцільним є формування системи інноваційних фінансових механізмів залучення довгострокових коштів до інвестиційних цільових державних програм, також створення регіональних фінансових механізмів забезпечення стабільності.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про засади державної регіональної політики Закон України (реєстр. № 0908 від 5.02.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
3. Базилюк Я. Б. Пріоритетні напрями підвищення результативності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями / Я. Б. Базилюк // Фінанси України. – 2014. – № 1. – С. 54-66.

УДК 336.02

ПЕРШКО Л. О.,
к.е.н., доцент, старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів
Університет державної фіскальної служби України
ПЕРШКО О. О.,
студентка,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Фіскальна політика є вагомою складовою фінансової політики держави. Проведення фіскальної політики в Україні відбувається не завжди вдало. Це пояснюється багатьма обставинами, насамперед, непослідовністю економічної політики, мінливістю пріоритетів соціально-економічного розвитку, слабкістю основних складових ринкової інфраструктури, монополізмом виробників, а також, тим, що більшість нормативних актів, які стосуються цієї проблеми не узгоджені між собою.

Недостатня фіскальна ефективність основних бюджетоутворюючих податків на фоні істотного податкового навантаження спричиняє зростання тіньового сектора економіки, ухилення від оподаткування, а відтак зменшення податкових надходжень до бюджетів різних рівнів [1].

Ефективність фіскальної політики багато в чому залежить від швидкості реакції уряду на зміни в економіці. Через фіскальну політику держава безпосередньо може впливати на розвиток економіки, добиваючись її стійкого зростання, стабільності цін і повної зайнятості дієздатного населення. [2]. Нині в Україні існує ряд проблем, які пов'язані з реалізацією фіскальної політики. Природа фіскальних проблем полягає в тому, що їх не вдається вирішити раз і назавжди. Вони можуть виникати не тільки у разі надзвичайних ситуацій (наприклад, війна або стихійне лихо), негативного зовнішнього шоку або просто погіршення

економічної кон'юнктури. Уповільнення темпів необхідних інституційних і структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко приводять до серйозних фіскальних труднощів.

На даний час особливо гостро виявилися недоліки фінансової політики, що стримують економічний і соціальний розвиток України. До них відносяться: догматичний (нетворчий) характер фінансової політики, її нездатність швидко реагувати на умови розвитку нашої малообґрунтованих тактичних заходів, орієнтованих на короточасну вигоду; відрив фінансової політики від фактичного стану справ в економіці; порушення збалансованості державного бюджету України; залишковий підхід при визначенні фінансової бази задоволення соціальних потреб громадян. Все це прямо позначається на нерозвиненості бюджетної системи і фінансової політики країни [3]. Головною проблемою, пов'язаною з реалізацією фіскальної політики в Україні є поширення практики виплати заробітної плати «в конвертах», що, своєю чергою, спричиняє недоотримання коштів Пенсійним фондом та Фондами соціального страхування. Ця проблема може поглибитися у зв'язку з реалізацією планів уряду щодо подальшого підвищення пенсійного віку населення.

Варто відмітити, що надмірна фіскальна орієнтація вітчизняної податкової політики стала одним із чинників охолодження ділової активності в Україні, що спричинило додатковий негативний тиск на динаміку ВВП, промислового виробництва та інвестицій. Збереження докризового рівня соціальних стандартів було профінансовано за рахунок вилучення в різний спосіб до бюджету додаткового обсягу фінансових ресурсів з економіки, що суттєво поглибило негативні економічні тенденції. Не викликає сумнівів, що консервація у посткризовий період фіскальної функції в статусі пріоритетної є одним із гальмівних чинників на шляху швидкого економічного відновлення України. В даному контексті перед владою постає важливе завдання: забезпечення реалізації стимулюючого потенціалу податкової політики з одночасним збереженням її фіскальної ефективності забезпечення бюджетних ресурсів держави [4].

Новий механізм податкового регулювання важко назвати дієвим як з точки зору соціально-економічної, так і фіскальної ефективності. Це пояснюється наступними чинниками. По-перше, податкове стимулювання шляхом вибіркового зменшення податкових ставок та надання податкових пільг без забезпечення їх інвестиційної та соціальної спрямованості призведе до викривлення соціально-економічних пропорцій в державі, а також загрожує її фінансовій безпеці через суттєве скорочення податкових надходжень до державної скарбниці. По-друге, в недостатній мірі у Податковому кодексі України використані стримуючі можливості акцизного, ресурсного та екологічного оподаткування,

зокрема щодо обмеження споживання шкідливих для здоров'я людини товарів, неконтрольованого використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища.

Підсумовуючи вищесказане зауважимо, що фіскальна політика формується на політичній арені, і це багато в чому ускладнює її застосування для стабілізації економіки. Але навіть при тих обставинах, що в реальній економіці існують деякі моменти, що знижують ефективність фіскальної політики, її застосування дозволяє в тій чи іншій мірі згладити коливання економічних циклів. Позитивний ефект від застосування фіскальної політики може бути досягнутий тільки тоді, коли вона буде незалежною від політики уряду загалом. Тому головним питанням залишається функціонування фіскальної політики як самостійної функції державного управління. Проте, на наш погляд, запроваджувати стимулюючі заходи фіскальної політики недоцільно через наявність часового лагу між моментом їх впровадження та отриманням кінцевого результату. Тому на найближчу перспективу фіскальна політика в Україні має носити стабілізаційний характер, а будь-які радикальні зміни доцільно вносити після стабілізації економічної ситуації.

Список використаних джерел

1. Сухорукова М. О. Фіскальна політика в умовах глобальної інституалізації: Україна та досвід зарубіжних країн / М. О. Сухорукова // ScienceRise. – 2016. – № 7(1). – С. 50-54. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
2. Соколовська А. М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17-32. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_11_4.
3. Носіков Д. М. Фіскальна політика держави: теоретико-правовий аспект / Д. М. Носіков // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – 2016. – Вип. 31. – С. 178-192. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
4. Сідельникова Л. П. Податкові надходження в системі формування бюджетних ресурсів держави / Л. П. Сідельникова // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №6. – С. 300-305.

УДК 339.52

ПУГАЧЕВСЬКА К. С.,к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ СЕЛЕКТИВНОГО ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ**

Державні заходи у сфері регулювання імпорту, враховуючи залежність промисловості від іноземних товарів для проміжного споживання, повинні бути узгоджені з регуляторною політикою у сфері зовнішньої торгівлі і ґрунтуватись згідно з напрямками розвитку національної економіки, а також потребами і попитом на світових ринках. По-перше, необхідно прагнути до більшої диверсифікованості промисловості, розвиваючи прогресивні виробництва і знаходячи нові ринки збуту. По-друге, важливо здійснити модернізацію традиційних галузей на основі історично сформованих, суспільних, геополітичних, природничих та інших переваг. При реалізації системи заходів в рамках інтеграції української економіки у світове господарство доцільно поєднувати прагматичну відкритість з обмеженим протекціонізмом [1, с.87].

В умовах, коли імпортозаміщення відбувається переважно у видах економічної діяльності, динаміка виробництва та імпорту яких у короткостроковому періоді практично не має впливу на обмінний курс і фізичні обсяги експорту, коливання реального обмінного курсу та конкуренція з боку товарів імпортного походження сприймаються такими підприємствами у формі заздальгідь заданих зовнішніх умов, а періоди низького реального обмінного курсу гривні можуть застосовуватись для інтенсифікації зростання виробництва цих галузей. Будь-які заходи оптимізації структури імпорту повинні бути спрямовані на зростання конкурентоспроможності національної економіки. У той же час задля захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції та з метою збільшення присутності вітчизняних виробників на внутрішньому ринку запропоновано такі напрями: стимулювання технологічного імпорту, активізація залучення інвестицій у формі нових технологій; захист вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпорту; стимулювання внутрішнього виробництва і збуту продукції; формування фінансово-кредитних механізмів підтримки розвитку внутрішнього виробництва; підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів.

До інструментів фінансового-кредитного регулювання, зокрема, відноситься: розробка механізму компенсації банкам за рахунок коштів держбюджету частини відсоткової ставки при спрямуванні кредитів на закупівлю товарів для проміжного споживання для

імпортозамінного виробництва; здійснення державних закупівель товарів вітчизняного виробництва для вирішення важливих соціально-економічних завдань; надання державних гарантій для отримання вітчизняними підприємствами кредитів, що спрямовуватимуться на виконання потреб внутрішнього ринку та ін. До інших заходів слід віднести: цільові позики за рахунок бюджету, спеціальні інвестиційні контракти, податкові пільги, застосування стандартизації як інструменту імпортозаміщення при здійсненні державних закупівель, галузеві програми імпортозаміщення.

Перераховані заходи дозволять досягти підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та підвищення загальної продуктивності виробництва, а також конкурентоспроможності економіки загалом за усіма компонентами, що традиційно включаються в інтегральний індекс конкурентоспроможності у річних звітах Всесвітнього економічного форуму, а також приведе до більш ефективного захисту вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортерів шляхом впровадження у практику моніторингу ринку [2, с.30].

Політика уряду щодо підвищення загальної конкурентоспроможності економіки не потребує якогось конкретного документа, оскільки за своїми основними компонентами та цілями має бути імплементована у всі державні програмні та стратегічні матеріали, які, відповідно до проекту Закону України про стратегічне планування, міститимуть увесь спектр коротко-, середньо- та довгострокових програм та стратегій як загальнонаціонального, так і регіонального значення, а також систему державних цільових програм. Практика розроблення та реалізації програм свідчить, що їх велика кількість призводить до зниження їхньої ефективності та дублювання програмних заходів, розпорошення коштів і врешті-решт проблем з виконанням.

Таким чином, проведений аналіз та розрахунки свідчать про нагальність здійснення послідовної політики підвищення присутності вітчизняних виробників на ринку України. Це дозволить забезпечити загальну макроекономічну стабільність, вирішити питання продовольчої, енергетичної та науково-технічної безпеки. Розвиток вітчизняного виробництва необхідно зорієнтувати на підвищення нецінової конкурентоспроможності зі зменшенням енергомісткості та підвищенням загальної продуктивності виробництва і конкурентоспроможності економіки, більш ефективний захист вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортерів. Фінансово-кредитні важелі імпортозаміщення повинні поєднуватись із інструментами регулювання зовнішньої торгівлі з метою досягнення синергетичного ефекту.

Список використаних джерел

1. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.]; за ред. В. О. Точиліна ; К., 2009. – 640 с.
2. Пугачевська К. С. Імпортозалежність внутрішнього ринку України / К. С. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №5. – С. 27-40.

УДК 330.16:336.01

СМЕСОВА В. Л.,

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ФІНАНСОВІ ІНТЕРЕСИ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Поглиблення економічної кризи в Україні супроводжується глибокими деструктивними трансформаціями, які торкнулися як стану усєї вітчизняної економіки, так і кожного суб'єкта господарювання і кожної людини. Диспропорції зачепили економічні і соціальні відносини.

На макроекономічному рівні відбулося катастрофічне падіння суспільного виробництва, набирає обертів інфляція, що має галопуючий характер, посилилася мілітаризація, значними темпами збільшується державний борг, що пов'язано з необхідністю фінансування поточних видатків Державного бюджету України. У ситуації, яка склалася, не відбувається повноцінного формування та реалізації фінансових інтересів економічних агентів. Одночасно Україні приходится поступатися і національними інтересами у галузі фінансів, оскільки недостатність власних фінансових засобів вимагає уряд звертатися за міжнародними кредитами до різноманітних економічних і фінансових організацій, умови надання коштів у яких неможна назвати лояльними та сприятливими для вітчизняної економіки.

Механізм формування та реалізації фінансових інтересів мікрорівня фактично зруйнований. Більшість підприємств є збитковими (за даними Державної служби статистики у січні-вересні 2016 р. тільки 33,3% із них отримали чистий прибуток), рівень реальної зарплати до попереднього року знизився (у 2014 р. він склав 93,5%, а у 2015 р. 79,8% відповідно), однак значно збільшилося використання субсидій населенням, надання соціальної допомоги з бюджетів усіх рівнів [1]. Відповідно відбувається значне скорочення

рівня фінансових засобів, наявних у суб'єктів господарювання і населення, що не дає можливості отримувати прибутки, збільшувати розмір власного капіталу, інвестувати, заощаджувати, відтворювати індивідуальні, колективні і суспільні потреби.

Фінансові інтереси є похідними від економічних інтересів та, у вузькому значенні, можуть бути визначені як прагнення економічних агентів до отримання позитивних фінансових результатів економічної діяльності.

У своїй структурі, фінансові інтереси населення включають максимізацію зарплати, ренти, підприємницького прибутку, відсотків за використання тимчасово вільних грошових коштів у фінансово-кредитній сфері, збільшення заощаджень, зниження рівня витрат на споживання. Відповідно, сьогодні актуальним для населення стає пошук нових джерел отримання доходів, використання підсобного господарства для економії на продуктах харчування та отримання частини доходів від реалізації надлишків врожаю, перетворення власного хоббі у додатковий дохід, реалізації потенційних внутрішніх резервів. Такими додатковими резервами можуть бути здача в оренду майна, земельних ділянок, що не використовуються, вкладання коштів у банківську систему. Останнє, на жаль, все менше розцінюється населенням як можливість отримання додаткових доходів у зв'язку з масовою ліквідацією банків (за даними НБУ у 2014-2016 рр. ліквідовано 87 банківських установ) [2], вимогами МВФ щодо зниження рівня відсотків за депозитами (до рівня 10-12% за депозитами у гривні).

Фінансові інтереси населення щодо зниження витрат стосуються, по-перше, зниження витрат на комунальні послуги, які можна значно зменшити шляхом здійснення заходів із енергозберігання, за рахунок створення ОСББ, використання альтернативних джерел енергії; по-друге, шляхом «правильної» економічної поведінки – купівлі товарів зі значними знижками в період розпродажів, через промокоди, повернення частини витрат від покупок в Інтернет-магазинах, через використання спеціальних економічних майданчиків – кэшбеків (від англ. «cashback» – повернення готівки) тощо.

Фінансові інтереси суб'єктів господарювання зосереджені у площині максимізації прибутку, який сьогодні можна збільшити лише за рахунок переключення виробництва у напрямі виготовлення товарів і надання послуг, які користуються попитом навіть в умовах економічної кризи. Не менш оптимістично виглядають і перспективи реалізації фінансових інтересів підприємств на основі зниження кінцевих витрат на виробництво і продаж продукції, що є так само можливим за рахунок економії на комунальних витратах та на основі пошуку нових та альтернативних можливостей використання основних і оборотних коштів, оптимізації податкових та інших бюджетних витрат. Заходи щодо підвищення платоспроможності, спрямування тимчасово вільних грошових коштів на проведення

фінансових та короткострокових інвестиційних операцій, впровадження інновацій, укріплення ділової репутації, підвищення продуктивності праці призведуть до збільшення обсягів основного, оборотного, інвестиційного капіталу та сприятимуть відтворенню фінансових інтересів суб'єктів господарювання.

Забезпечення реалізації фінансових інтересів на макроекономічному рівні сьогодні вимагає виваженості, врахування внутрішніх економічних пріоритетів і можливостей, оскільки гонитва за додатковими кредитними джерелами поточного фінансування може призвести до непоправних економічних і соціальних наслідків – катастрофічного зниження рівня життя населення, повальної бідності, підвищення захворюваності і смертності, посилення податкового тягара для майбутніх поколінь, а, отже, гальмування відтворення економічних інтересів як окремих суб'єктів, так і економічних інтересів в Україні загалом.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Управління статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

УДК 338.2 336.2

СУПРУНЕНКО С. А.,
доцент кафедри менеджменту,
Університет державної фіскальної служби України

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ГАРМОНІЗАЦІЇ ІНТЕРЕСІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Податки, особливо в умовах ринкової економіки, один з небагатьох економічних важелів, за допомогою яких держава може втручатися в процеси, що відбуваються в суспільстві, в економіці, і впливати на них. Подальше економічне зростання в Україні неможливе без гармонійного розвитку податкових відносин, які, з одного боку, повинні забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави і суспільства, а, з іншого, – сприяти компромісним взаєминам між державою і суб'єктами господарювання з приводу фіскального вилучення їх доходів.

В сучасних умовах принципово важливо не тільки те, які обсяги доходів забезпечують податкові надходження, а й здатність органів влади, а також бажання і готовність суб'єктів

господарювання впливати на формування і реалізацію податкового потенціалу держави в цілому, і кожного конкретного регіону окремо.

Визначення рівня узгодженості інтересів економічних суб'єктів обумовлюється важливою роллю оподаткування у визначенні поведінки підприємств і домогосподарств, ступеня їх довіри державним органам влади, бажання і можливості їх участі у фінансовій та інвестиційній життєвості країни.



Рис. 1. Підхід до визначення поняття податкового потенціалу регіону

Пошук збалансованого рівня платежів з урахуванням інтересів держави та платників податків зумовив потребу в глибоких теоретично і практичних дослідженнях проблем взаємодії економічних суб'єктів між собою щодо забезпечення зростання податкового потенціалу регіону, що визначило актуальність дослідження.

В рамках дослідження встановлено, що економічні інтереси суб'єктів податкових відносин полярні: держава зацікавлено в достатності коштів для реалізації завдань економічної та соціальної політики, а платник податків – в мінімізації податкових платежів [1].

І від того, наскільки буде досягнута гармонізація інтересів влади і суб'єктів ринкової економіки в рамках податкових відносин залежать рівень надходження податків до бюджетної системи, ступінь ухилення платників податків від оподаткування, рівень податкової культури в суспільстві, інвестиційний потенціал, розвиток виробництва, зростання економіки і добробут населення.

Рисунок 1 висвітлює функціональні межі і місце податкового потенціалу в системі гармонійних податкових відносин економічних суб'єктів [2, 3].

Алгоритм (рис. 2) показує можливість досягнення гармонізації інтересів регіону і його економічних суб'єктів, а також здатність регіону створювати в достатньому обсязі необхідні йому податкові ресурси, відображає умови забезпечення економічної безпеки регіону.

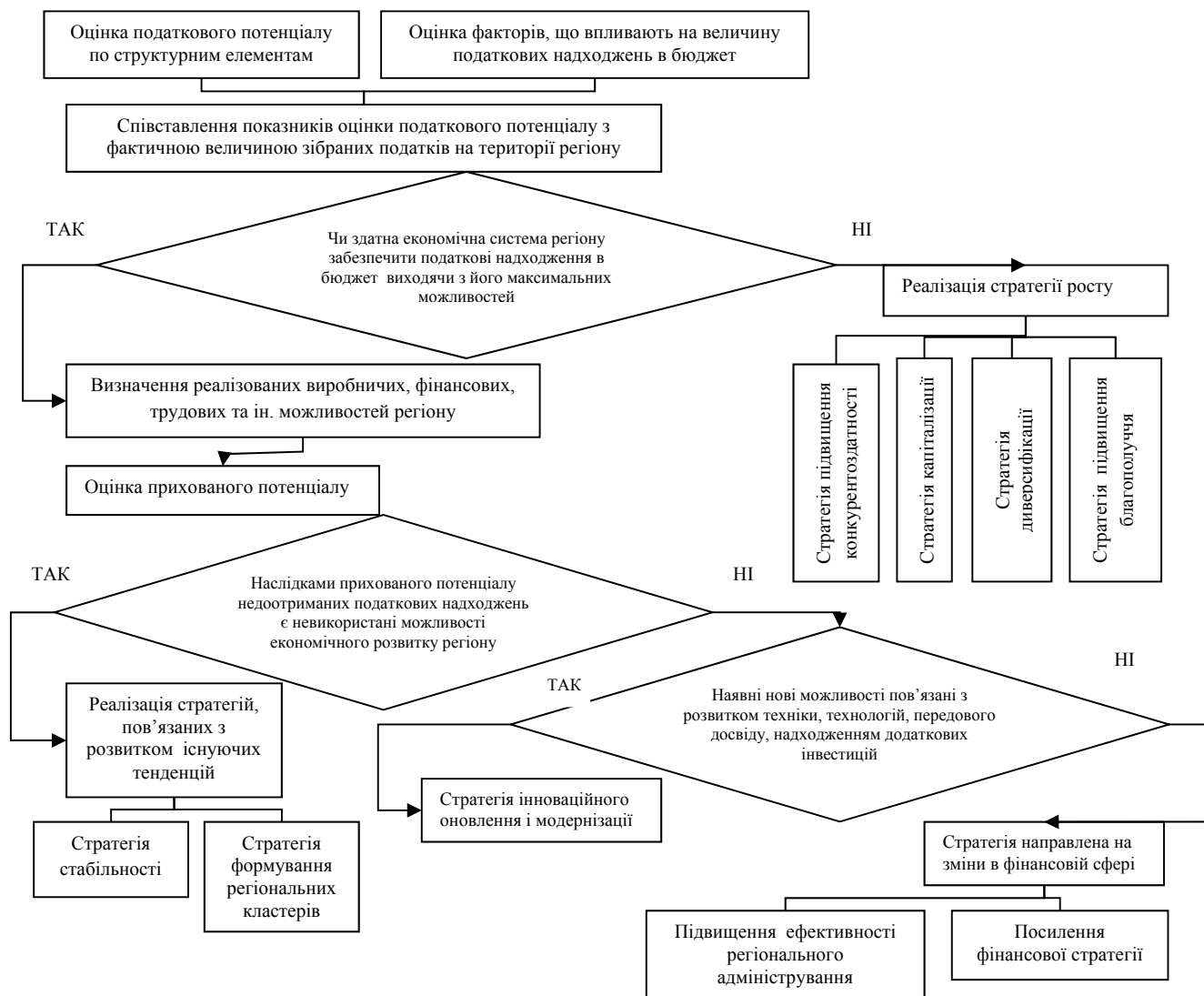


Рис. 2. Алгоритм вибору стратегій розвитку регіону на основі оцінки податкового потенціалу з метою розширення його податкових можливостей

Таким чином, впровадження оціночного механізму податкових можливостей регіону в процес розробки і реалізації регіональних стратегій розвитку дозволить значно розширити інформаційну базу для системного аналізу і більш предметно об'єднати такі поняття як податкове планування та гармонізація.

Відзначено, що досягнення гармонізації інтересів всіх суб'єктів у податкових відносинах ґрунтується на комплексі спеціальних заходів і робіт по адаптації платників податків і працівників самих податкових служб до нового податкового законодавства, до зміни їхнього менталітету, поліпшенню ділового співробітництва і взаєморозуміння між ними, підвищення їх відповідальності за неухильне виконання своїх податкових обов'язків перед державою і реалізацію передбачених законом прав. Вважаємо, що склалася в даний час протиріччя інтересів економічних суб'єктів в рамках податкового процесу можливо

подолати шляхом перегляду стратегічних пріоритетів в реалізації податкових відносин, які орієнтуються на створення максимально комфортних умов для розширення економічної діяльності і переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, а також на подальше зниження масштабів ухилення від оподаткування.

Список використаних джерел

1. Супруненко С. А. Податкове планування як засіб гармонізації взаємовідносин держави та суб'єктів господарювання // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 194-200.

2. Фокина О. Г. Экономическое содержание налогового потенциала региона / О. Г. Фокина // Человек и общество: на рубеже тысячелетий: международный сборник научных трудов / под общей ред. проф. О. И. Кирикова. – Выпуск XXXIV. – Воронеж: ВГПУ, 2006. – С. 21-27.

3. Крисоватий А. І. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: Монографія / А. І. Крисоватий, В. А. Валігура. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.

УДК 331.5

ФЕДОТОВА Т. А.,

к.е.н., доцент,

КАЗЕЯН Н. К.,

студентка,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

БЕЗРОБІТТЯ ЯК «ЕКОНОМІЧНИЙ АЙСБЕРГ»: ПРИЧИНИ ПОЯВИ ЯВИЩА ТА ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Останнім часом ми все частіше чуємо від оточуючих, що зараз дуже важко знайти роботу та працевлаштуватись. Звідси можна казати про значний рівень безробіття, однак наскільки коректно формується наша уява щодо становища ринку праці в Україні?

Згідно даних Державної служби статистики рівень безробіття у лютому 2017 року зріс до 1,7%, у той час як у грудні 2016 року він був зафіксований у розмірі 1,5%. З одного боку частка офіційно зареєстрованих безробітних є незначною і це підтверджується статистикою минулих років (рис. 1), проте зважаючи на скорочення чисельності населення, соціально-

економічні умови, скрутне фінансове становище українських сімей в цілому, необхідно серйозно поставитись до цієї цифри.

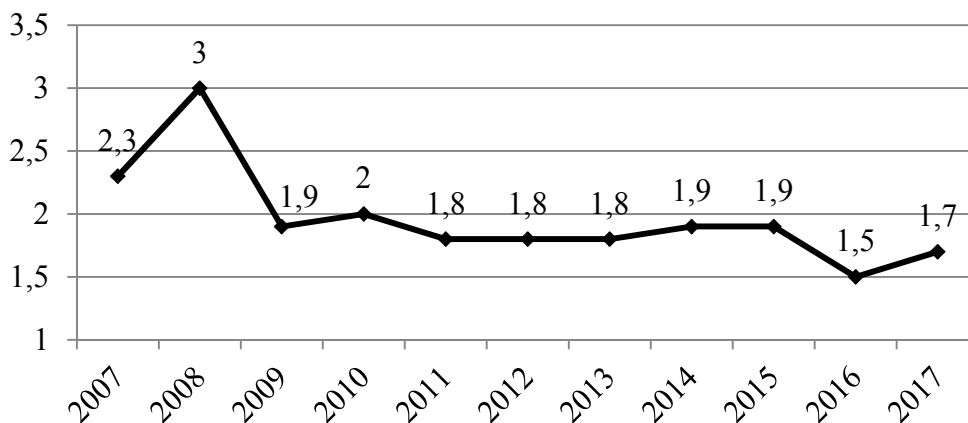


Рис. 1. Зареєстроване безробіття за 2007-2017 рр.

Зараз дуже складно визначити фактичну чисельність безробітних, оскільки більшості невігідно рахуватись у державному реєстрі через незадовільні умови праці, які може запропонувати орган управління, через величезну кількість податків, які працююча особа має сплатити до державного бюджету, тощо. Таким чином, кожен з нас розуміє, що дійсне значення цього показника може сильно коливатись від зібраних статистичних даних. Звідси виникає потреба виявити основні фактори, що формують безробіття, та шляхи її подолання.

Згідно Закону України «Про зайнятість населення» від 30.08.2016 року, безробітною вважається особа віком від 15 до 70 років, яка через відсутність роботи не отримує заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готова та здатна приступити до роботи [2].

З цього визначення можна виокремити наступні твердження, які можуть слугувати причинами явища. Перше з них, полягає у тому, що підприємці не мають вільних робочих місць через скорочення штатного персоналу, закриття фірм або первісну незначну чисельність організації. Так, потреба в робочих місцях на лютий 2017 року становить 77 безробітних на 1 вакантне місце (рис. 2), однак аналізуючи цей показник за 10 років, таке значення є найнижчим (якщо не враховувати рівень 2007 року) [3]. На наш погляд, це пов'язано не зі зменшенням кількості безробітних, а із скороченням чисельності населення в цілому з різних причин, адже підтвердженням цього свідчить соціально-економічні фактори.

Друга причина пов'язана з психологічним станом людини, через що вона не готова розпочати працювати. Цьому можуть сприяти багато факторів, починаючи з індивідуальних психологічних особливостей людини, завершуючи частим звільненням на роботі.

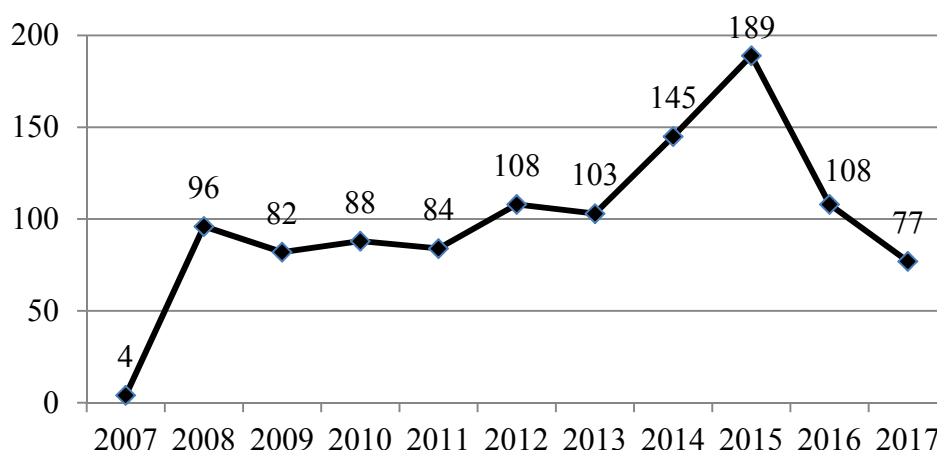


Рис. 2. Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць

В економіці наразі виділяють декілька основних причин, з яких особу відносять до числа безробітних:

- 1) звільнення відбулось за рішення самої особи заради інших більш сприятливих умов праці (вища заробітна плата, краще середовище на роботі, тощо);
- 2) зниження темпів економічного розвитку та зміна попиту на робочу силу, через що підприємці вже не зацікавлені у тій спеціалізації, яку пропонує людина на ринку праці;
- 3) інфляція, яка проявляється у скороченні капіталовкладень;
- 4) сезонні коливання виробництва;
- 5) розвиток науки і техніки (НТП), завдяки якому можна замінити ручну працю машинною.

Виходячи з цих причин, можна запропонувати декілька способів усунення безробіття.

По-перше, необхідно зменшити вплив держави на ринок. Досвід інших країн показав, що мінімальне втручання органів влади позитивно впливає на стан економіки. Це пов'язано зі здатністю безпосередньо самого ринку реагувати на процеси у системі та саморегулювати у разі появи такої необхідності.

По-друге, необхідно мотивувати економічно активне населення України.

По-третє, покращити умови праці, щоб працівники не мали бажання змінити своє місце роботи.

По-четверте, змінити систему оподаткування, зменшивши кількість податків, оскільки через неефективну діяльність (витрати перевищують прибуток) багато підприємств змушені зачинятись, тим самим позбавляючи себе та інших людей робочого місця.

Отже, як бачимо, наявність такої економічної категорії як безробіття може нести набагато більш серйозне сутність, аніж може здаватися на перший погляд. Якщо вона існує в державній економіці, то перш за все треба виявити причини її виникнення, тобто подивитись

на проблему з середини, і тоді зможемо зробити правильні кроки на шляху подолання даного явища.

Список використаних джерел

1. Зареєстроване безробіття у 2017 році / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Закон України «Про зайнятість населення» від 30.08.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
3. Попит та пропозиція робочої сили / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.71:338.12

ЧЕРНИЧКО Т. В.,
д.е.н, завідувач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет,
ЧЕРНИЧКО С. Ф.,
к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

УЧАСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СТАБІЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Зростання ролі кредитних відносин у сукупності економічних відносин пов'язане зі зміною характеристик сучасних грошей. Як зазначає академік Чухно А. А., «...сучасні гроші – це кредитні гроші, які виражають рух позикового капіталу ... сталася не дестафация, не дематеріалізація грошей, а зміна їх матеріальної субстанції. Раніше це був товар, а нині – капітал, що робить сучасні гроші не просто повноцінними, а значно більш досконалішими, економічними, гнучкими, а значить, дійовішим важелем в економічному і соціальному розвитку» [1; с. 8].

Таким чином, зростає значення регулятивної функції банківських кредитних відносин. «Хороша банківська організація – пише Едгар Яффе, – повинна мати вирішальний голос у тому, хто повинен виробляти, що потрібно виробляти, та, в значній мірі, навіть у питаннях напряму споживання, торгівлі та транспортних засобів» [2; с. 23].

В сучасних умовах до групи механізмів впливу на кредитні відносини входить значний перелік інструментів державного регулятивного впливу. Метою застосування цих інструментів є формування стійких взаємозв'язків та взаємозалежностей між інструментами

державного впливу монетарного характеру та розвитком реального сектору економіки країни. Досягнення поставленої мети відбувається через кредитну систему країни та залежить від її дієвості, стійкості та довіри до неї з боку споживачів кредитних ресурсів. Вагомим елементом кредитної системи країни є банківські установи, а їх вплив формується в межах каналу банківського кредитування монетарного трансмісійного механізму.

Загалом, канал банківського кредитування визначається як механізм впливу діяльності банківських та парабанківських кредитних установ на тенденції економічного розвитку в країні. У більш конкретизованому вигляді канал банківського кредитування пов'язаний з перенесенням банківськими та парабанківськими кредитними установами імпульсів, які створюються в межах механізму державного регулювання кредитних відносин, на обсяги попиту та пропозиції кредитних ресурсів, а також на показники розвитку реального

За необхідності стимулювання розвитку реального сектору економіки країни, застосовується певний набір економічних, адміністративних та правових інструментів монетарного характеру, спрямованих на розширення пропозиції кредитних ресурсів, що забезпечує зростання обсягів грошової пропозиції та розширення доступу як для споживчого, так і для виробничого кредитування. Це виступає чинником стимулювання розвитку реального сектору економіки країни.

За умови порушення стабільності кредитних відносин та виникнення надлишкової пропозиції кредитних ресурсів, спрямованість дії інструментів державного управління сталим економічним розвитком змінюється, що певним чином стабілізує ситуацію між попитом та пропозицією кредитних ресурсів. Звуження можливостей суб'єктів господарювання щодо отримання кредитних ресурсів, зменшує величину споживчих та виробничих кредитів, що уповільнює темпи економічного розвитку.

Основу кредитної системи України формує система комерційних банків, які забезпечують вагому частку пропозиції кредитних ресурсів в країні. Оцінка стану системи комерційних банків та чинників впливу на ефективність її діяльності дозволяє визначити ризики, які формуються в межах каналу банківського кредитування. Вихідна інформація для аналізу діяльності комерційних банків України в період 2006-2016 рр. наведена в табл. 1.

Найбільша частка кредитів в активах комерційних банків – 85,5% від загального обсягу активів банківської системи – характерна для 2008 р. Протягом останніх років (2015-2016 рр.) спостерігається суттєве зменшення кредитної активності комерційних банків України.

Таблиця 1

Результати оцінювання стану банківської системи України, 2006-2016 рр.

Роки	Показники стану банківської системи			
	Частка кредитів в активах комерційних банків, %	Частка активів банків зі 100% іноземним капіталом, % від загального обсягу	Частка активів банків, що контролюються центральними органами державного управління, % від загального обсягу	Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів, %
2006	76,27	7,65	8,85	74,90
2007	80,98	9,71	8,46	64,86
2008	85,55	9,24	7,96	48,36
2009	84,90	9,89	13,02	45,27
2010	80,14	11,36	14,71	56,01
2011	78,28	12,50	16,75	61,19
2012	72,33	12,50	16,66	69,80
2013	71,31	10,56	19,31	73,34
2014	76,44	11,52	21,84	66,14
2015	57,00	34,75	27,35	73,01
2016	44,44	33,92	50,55	79,45

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Національного банку України [3, 4]

Стосовно характеристик банківської системи країни, то протягом аналізованого періоду спостерігається зростання частки активів банків зі 100% іноземним капіталом (з 8% в 2006 р. до 34% в 2016 р.) та частки активів банків, що контролюються центральними органами державного управління (з 9 % в 2006 р. до 51 % в 2016 р.). Збільшення кількості кредитних установ з іноземним капіталом негативно впливає на дієвість та ефективність каналу банківського кредитування.

Важливий показник, який характеризує зв'язок між функціонуванням банківської системи та реальним сектором економіки, – показник фінансової глибини (financial depth). Він відображає співвідношення обсягів строкових депозитів, сформованих інституційними секторами та величиною ВВП (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показника фінансової глибини в Україні, 2006-2015 рр.

Роки	ВВП, млн. грн.	M ₂ -M ₁ , млн. грн.	Показник фінансової глибини, %
2006	544153	123098	22,62
2007	720731	189374	34,80
2008	948056	252397	46,38
2009	914720	209581	38,52
2010	1082569	265382	48,77
2011	1302079	318843	58,59
2012	1404669	390928	71,84
2013	1465198	470040	86,38
2014	1586915	432164	79,42
2015	1979458	419782	77,14

Джерело: Розраховано авторами на основі даних Національного банку України та Державної служби статистики України [5]

Зростання показника фінансової глибини в Україні з 22,6% (в 2006 р.) до 86,4% (в 2013 р.) характеризує зростання довіри економічних суб'єктів до банківської системи і тенденції до створення строкових заощаджень. Максимальне значення показника протягом аналізованого періоду (в 2013 р.) свідчить про потенційні можливості банківської системи у формуванні депозитних та кредитних ресурсів на поточній стадії економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Чухно А. А. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 3-16.
2. Ринок / Упорядковано А. А. Чухно. – К.: Україна, 1995. – 448 с.
3. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
4. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
5. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 336.221.4

ШЛАФМАН Н. Л.,
д.е.н., с.н.с., професор кафедри,
ЗУБРИЦЬКА М. І.,
студентка,

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Сьогодні в Україні діє податкова система, яка за своїм складом та структурою подібна до податкових систем розвинених європейських країн. Законодавство з питань оподаткування розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства.

Проте, на відміну від країн Європейського Союзу, податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер. Податкова система нашої держави характеризується внутрішньою неузгодженістю її складових, нестабільністю, складністю, порушенням принципів економічно-соціальної справедливості та рівномірності, негативним впливом на стан національної економіки в

цілому. Проблеми функціонування податкової системи України знайшли відображення в працях Н. Ткаченко, З. Варналія, С. Лазур, А. Грищук, П. Дубинецької, Т. Стовбун та ін. Метою даних публікацій було визначення проблем становлення та розвитку податкової системи України.

Дані науковці у своїх працях визначають, що оподаткування характеризується чисельними недоліками системного характеру, пов'язаними як з механізмом нарахування і сплати основних видів податків, так і з реалізацією податкової політики загалом; розкривають об'єктивну необхідність та шляхи реформування податкової системи та акцентують увагу на зміни в податковій системі з прийняттям Податкового кодексу України [3]. Характерною особливістю діючої податкової системи сьогодні є її недосконалість, а саме: неузгодженість та суперечливість окремих податкових законів, нестабільність законодавства, надмірне податкове навантаження на платників, безсистемне й невинновдане надання пільг, перекручування економічної сутності окремих податків, великі грошові та часові витрати на їх адміністрування. За таких умов зростає необхідність реформування податкової системи з урахуванням досвіду європейських країн.

Протягом років незалежності держава намагалась удосконалювати податкову систему, але це були окремі законодавчі акти, які не змогли дієво вплинути на структурні диспропорції економічної системи та інші проблемні питання. Податкова система не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, стимулом до збільшення економічної активності суб'єктів господарювання. Її нормативно-правова база складна, неоднорідна та нестабільна, окремі норми – недостатньо узгоджені, а, подекуди, і суперечливі, значна кількість норм при застосуванні мають неоднозначне тлумачення, тощо. Побудова ефективної податкової системи для уряду країни є найважливішим завданням. Науковці розробляють вимоги до функціонування податкової системи, які є різними для кожної країни. Найбільш загальними є вимоги, запропоновані відомим американським економістом Р. Масгрейвом [2], жодній з яких на сьогодні не відповідає податкова система України. Дані вимоги зводяться до таких положень: розподіл податкового навантаження повинен бути рівномірним, що не досягається в Україні у зв'язку з відсутністю системи прогресивного оподаткування; мінімальний тиск на економічні рішення, що не досягається через велику кількість податків та податкової документації; будь-яке державне втручання, пов'язане з «надмірним оподаткуванням», слід зменшити, що не досягається через високі податкові ставки; якщо метою податкової політики виступає, наприклад, стимулювання інвестицій, то потрібно звести до мінімуму можливе порушення рівноваги між соціальною справедливістю й економічною ефективністю; принцип соціальної справедливості жв Україні

при здійсненні оподаткування взагалі не враховується; сприяти стабілізації економіки й економічного зростання, що не досягається через наявність в нашій державі різноманітних схем ухилення від оподаткування, і відсутність чіткого плану дій з їх викриття; оподаткування повинно бути зрозумілим для платника податків, а управління ним – справедливим і ґрунтуватися на законах, що не досягається у зв'язку із значною кількістю документів, пов'язаних з оподаткуванням, які необхідно вести платнику податків і подавати їх у відповідні податкові органи; затрати на управління податковою системою повинні бути мінімальними, що не досягається через значну бюрократизацію органів Державної фіскальної служби України.

Таблиця 1

Прогноз податкових надходжень до Державного бюджету України на 2017 рік (тис. грн.)

Найменування згідно з класифікацією доходів бюджету	За рахунок загального та
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової	126 593 982,4
Податок та збір на доходи фізичних осіб	68 677 782,4
Податок на прибуток підприємств	57 916 200,0
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	48 089 650,7
Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	315 000,0
Рентна плата за спеціальне використання води	715 900,0
Рентна плата за користування надрами	42 575 843,8
Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин	3 626 560,2
Рентна плата за користування надрами для видобування нафти	3 645 260,7
Рентна плата за користування надрами для видобування природного газу	33 276 624,7
Рентна плата за користування надрами для видобування газового конденсату	2 027 398,2
Рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України	3 119 904,0
Рентна плата за транспортування	1 363 002,9
Рентна плата за транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними	234 572,8
Рентна плата за транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією	1 128 430,1
Внутрішні податки на товари та послуги	406 438 688,0
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	71 585 000,0
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	41 751 000,0
Податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з	80 342 688,0
Податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів	212 760 000,0
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	22 750 000,0
Ввізне мито	22 355 000,0
Вивізне мито	395 000,0
Місцеві податки	722 300,0
Єдиний податок	722 300,0
Інші податки та збори	1 422 677,5
Екологічний податок	1 422 508,5
Податки та збори, не віднесені до інших категорій	169,0

Дотримання зазначених вимог, які призведуть до нормалізації функціонування вітчизняної податкової системи, є одним з основних проблемних моментів.

Загалом в 2017 році доходи бюджету планують в загальному розмірі 731031151,7 тис.грн. в тому числі податкових надходжень - 606017298,6 тис. грн. (табл. 1) [8].

Аналіз політики доходів бюджету на 2017 р. свідчить про те, що в цьому році зростання податкових надходжень від внутрішніх податків на товари та послуги стане можливим за умови розширення внутрішнього ринку та відповідно внутрішнього попиту в країні. Зростання обсягів надходжень від податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств стане можливим за рахунок розширення бази оподаткування, внаслідок зменшення рівня тіньової економіки. Зниження обсягів митних надходжень пояснюється зменшенням обсягу імпорту в Україну та повільними темпами виходу на зовнішні ринки. Однак, як свідчать результати перших місяців поточного року, податкові надходження до бюджету перевиконані за рахунок ПДФО, ПДВ і податку на прибуток приватних підприємств. Надходження ж від державних та комунальних підприємств не досягли запланованих обсягів, як і надходження рентних платежів. Також продовжується практика збору податкових платежів з суб'єктів підприємницької діяльності авансом. Таким чином, продовжує зберігатись тенденція фіскальної спрямованості податкової системи нашої країни, яка створює бар'єри для економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Нікітішин А. О. Податкові надходження як складова доходів місцевих бюджетів / А. О. Нікітішин // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2016. – Т.21. – Вип. 2. – С. 156-159.
2. Масгрейв Р. А. Государственные финансы: теория и практика / Р. А. Масгрейв, П. Б. Масгрейв / пер. с 5-го англ. изд. [1989]. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
3. Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
5. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/727/98>.
6. Закон України «Про державний бюджет України на 2017 рік від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.

Секція 7

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

УДК: 339.727.22

ВЕРГЕЛЮК Ю. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансових ринків,
РАХМАНОВА Г. С.,
студентка,
Університет державної фіскальної служби України

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ

На сьогодні тема інвестицій та інвестиційного клімату є досить актуальною. Зрозуміло, що для інвестора, який хоче вкласти свої кошти в економіку певної країни цікавим є лише перспективні ресурси чи вигідний ринок збуту, але й те, чи важко буде розмістити свої інвестиції, керувати ними, або, в разі потреби, реінвестувати. Саме тому, країни, які хочуть залучати інвестиції, формують відповідну політику та умови, які б сприяли надходженню інвестицій. Головним завданням державної політики у сфері інвестиційної діяльності має бути саме формування сприятливого інвестиційного клімату, адже Україна, також зацікавлена в надходженні іноземних інвестицій.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що сприяють діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку України. Сприятливий інвестиційний клімат уможливує вирішення соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й впроваджувати новітні технології. Тому стабілізація інвестиційного клімату, зокрема через його аналіз та прогнозування, є актуальним завданням для України [1].

Сучасна інвестиційна політика в Україні носить дуже суперечливий та непослідовний характер. З урахуванням особливостей сучасного етапу виходу української економіки зі стадії рецесії потрібно розробити модель державної інвестиційної політики, яка б передбачала активну участь держави в інвестиційному процесі та дозволяла б забезпечити умови для стійкого економічного зростання шляхом реалізації розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу економіки. Інвестиційна політика повинна бути спрямована на

усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів. Основними напрямками інвестиційної політики в Україні повинні бути [2]:

1. Послідовне зниження регуляторного тиску на інвесторів, усунення нерівномірності їх розподілу між регіонами.
2. Зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, але й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери.
3. Зниження соціального напруження, залишкового принципу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери.
4. Скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, у першу чергу, з власних коштів підприємств.
5. Залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості, агропромислового комплексу, створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю.

Основною проблемою сучасного інвестиційного клімату в країні є те, що існуючій структурі державного апарату притаманний громіздкий процес прийняття рішень, бюрократія і нечітке розмежування компетенції між урядовими відомствами. Сильно заважають поліпшенню інвестиційного клімату недостатній рівень правових гарантій, непрозоре законодавство, стан якого сьогодні потребує негайного вдосконалення. У державі не сформовані єдині умови для всіх без винятку суб'єктів господарювання. Передумовами не розкриття українською економікою інвестиційного потенціалу є: незадовільний стан основних засобів та інфраструктури, застарілі технології, висока енергоємність економіки, недостатня конкурентоспроможність продукції, низький рівень політико-правової стабільності, регуляторні перешкоди та корупція, низький рівень розвитку фінансової інфраструктури та незначна інноваційна складова економіки [3].

На даний час, іноземні інвестиції відіграють дуже важливу роль, не лише у розвитку окремого підприємства, а й країни загалом. Створення сприятливого інвестиційного клімату є першочерговим завданням для нашої держави так як економіка країни не отримує необхідні грошові кошти для подальшого розвитку. Це питання набуває стратегічної важливості в рамках державної політики України. Оскільки на сьогодні в країні існує проблема дефіциту фінансових ресурсів і держава не в змозі самостійно здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів.

Іноземні інвестиції є одним з основних показників, який вказує на рівень інвестиційного клімату України. Обсяг надходжень іноземних інвестицій в Україні ще не

відповідає потребам у них. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2016 році становив 4405,8 млн. дол., що на 1627,9 млн. дол. менше від показника 2012 року в (6,013 млрд. доларів), про що йдеться в статистичних даних Державної служби статистики. Станом на 1 жовтня 2016 року обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 45152,2 млн. дол. І це знову ж таки менше ніж у 2012 р. (52673,8 млн. дол.). Основними інвесторами залишаються Кіпр (24,4%), Нідерланди (13,1%), Німеччина (12,1%), РФ (10,2%), Австрія (5,8%), Велика Британія (4,2%), Британські Віргінські острови (4%), Франція (3,4%), Швейцарія (3,3%), Італія (2,6%). На ці країни припадає майже 84 % від загального обсягу прямих інвестицій [4].

У результаті проведеного аналізу, видно, що в Україні протягом останніх кількох років знизилися показники обсягів іноземних інвестицій в країну, адже існують як політичні, так і економічні проблеми, які потребують уваги.

Для покращення інвестиційного клімату потрібно здійснювати такі заходи: створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; здійснення пенсійної реформи та сприяння становленню інституту недержавних пенсійних фондів; легалізація тіньових капіталів, що забезпечить значний притік інвестиційних ресурсів в економіку країни з-за кордону [5]; розвиток депозитарної системи; сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки; реформування системи оплати праці; розробка та подання пропозицій у вищі органи державної влади України щодо вдосконалення державного регулювання сфери іноземного інвестування; зниження податкового навантаження на економіку країни; ведення дієвої боротьби з корупцією [6]; забезпечення прибутковості підприємств державної форми власності; підвищення ефективності інвестицій за рахунок зростання прозорості ринкового середовища та роботи підприємств; створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів; здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств та максимальне розширення сфери малого та середнього бізнесу; сприяння розвитку фондового ринку з метою активізації участі іноземних інвесторів у процесах приватизації, зокрема шляхом здійснення портфельних інвестицій [7].

Отже, для формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні повинні бути здійснені комплексні заходи щодо поліпшення умов діяльності інвесторів, розширення механізмів, забезпечення еквівалентності обміну між галузями і сферами економіки, встановлення економічно обґрунтованих та взаємовигідних цін на інвестиційні ресурси. Відповідне збільшення обсягу інвестицій в економіку України забезпечить пришвидшення соціально-економічного розвитку країни та пріоритетних галузей виробництва. Тобто, державна політика стосовно формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і

має проводитися на вищому рівні. Вона має базуватися на забезпеченні стійкого підйому економіки України шляхом реформування фінансово-кредитної системи, удосконалення відносин власності, а також створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Дяченко М. І. Формування інвестиційного клімату та інвестиційна привабливість регіону [Електронний ресурс] / М. І. Дяченко, О. М. Саковська // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 4. – С. 15-24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr_2016_4_4.
2. Зеленько О. О. Інвестиційний клімат в економіці України та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс] / О. О. Зеленько // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2016. – Вип. 16. – С. 40-46. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zprkhnpu_eko_2016_16_6.
3. Ліщук В. В. Оцінювання інвестиційного клімату як основа для залучення іноземного капіталу в економіку України / В. В. Ліщук // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 56-61.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2016.html.
5. Пітель Н. Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н. Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2015_3/2010/03/100315.pdf.
6. Семенова Е. Д. Інвестиційні ризики та інвестиційний клімат України / Е. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Інвестиції та економіка: проблеми і перспективи зростання в умовах Придністровської Молдавської Республіки. – Тираспіль: 2016. – С. 60-64.
7. Щепіна Т. Г. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні [Текст] / Т. Г. Щепіна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – Вип. 38. – С.109-114.

УДК 330.341.1

КАРПЕНКО А. В.,

к.е.н., доцент,

Запорізький національний технічний університет

ФІНАНСУВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

Попри загальне визнання суттєвого значення інноваційних процесів для економічного розвитку держави, сучасний стан системи їх фінансового забезпечення, як одного з ключових чинників, свідчить про неспроможність створити необхідні умови для реалізації існуючого інноваційного потенціалу. Відсутність належного фінансового забезпечення, концентрації та ефективного використання наявних фінансових ресурсів стримує процес активізації інноваційної діяльності та знижує темпи інноваційного розвитку економіки. Особливої уваги заслуговує комплексне розв'язання проблеми фінансового забезпечення кінцевих результатів розвитку знаннєвої економіки, що передбачає визначення форм, структури й оптимальних співвідношень в обсязі фінансових ресурсів, необхідних для комерціалізації інновацій.

Комерціалізація інновацій виступає комплексом заходів з упровадження результатів дослідницької науково-технічної діяльності у господарський обіг для створення доданої вартості й генерування додаткового прибутку та є відповідно важливим чинником конкурентоспроможності підприємства в умовах стрімкої глобалізації господарських зв'язків. Ефективність процесу комерціалізації залежить від певних чинників: взаємодії фундаментальних і прикладних досліджень, що захищені від зовнішнього втручання; рівня захисту прав інтелектуальної власності [1, с. 266]; обсягів та структури фінансування.

До основних механізмів фінансового забезпечення процесу комерціалізації відноситься: використання власних коштів; залучення фінансування з державного або місцевого бюджету; залучення коштів за рахунок емісії акцій; проектне фінансування; синдиковане фінансування; інноваційне кредитування; залучення коштів за рахунок облігаційної позики; венчурне фінансування [2, с. 75]. Визначальна роль в цьому напрямі належить державному фінансуванню при поєднанні прямих і непрямих інструментів стимулювання інновацій. Саме держава через започаткування підтримки процесів комерціалізації має підштовхнути приватний капітал до використання в інноваційній діяльності.

В Україні проблемі комерціалізації інновацій способом горизонтального та вертикального трансферу постійно надавалося велике значення, оскільки поетапно була затверджена Концепція державної промислової політики України, ухвалено Концепцію

науково-технологічного й інноваційного розвитку України, Закон України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» тощо, створено Центр інтелектуальної власності і передавання технологій, Державну службу інтелектуальної власності України, Національну мережу трансферу технологій, Українську інтегровану систему трансферу технологій тощо, а також розроблялися різні стратегії (економічного та соціального розвитку України, сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки, інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів тощо). Однак, вже понад десять років в Україні не змінюється ситуація щодо неповноцінної державної системи захисту прав інтелектуальної власності та механізмів комерціалізації інновацій, недостатнього попиту на результати науково-технічних досліджень. Відповідно ці обставини позбавляють стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності та призводять до субсидіювання економік більш розвинутих країн за рахунок безкоштовного трансферу як висококваліфікованих фахівців, так і результатів фундаментальних досліджень.

Зарекомендувавши себе як державу з наукомісткими галузями промисловості, Україна сьогодні перебуває на світовому ринку високотехнологічної продукції на позиціях аутсайдера, оскільки не належить ні до однієї з провідних груп міжнародних постачальників високотехнологічної продукції і не має розвинутого внутрішнього механізму ринкового і державного регулювання даного ринку. До сьогодні в Україні не сформувалася цілісна система інноваційної інфраструктури, яка б дозволила без перешкод здійснювати комерціалізацію наукових досягнень.

Фінансові інститути утворюють одну з важливих підсистем інноваційної інфраструктури, до якої входять різні типи фондів (бюджетні, венчурні, страхові, інвестиційні), а також й інші фінансові інститути, наприклад, фондовий ринок [3, с. 22-23]. Елементи даної підсистеми забезпечують прямий доступ до фінансових ресурсів, або через отримання частки в ринковій вартості суб'єктів. В світовій практиці діє значна різноманітність фінансових інститутів, що створені з участю держави та приватного капіталу і орієнтовані на стимулювання процесів комерціалізації, а в Україні такі структури майже відсутні або не функціонують виходячи з призначення.

Прийнято розрізняти три великі групи інструментів в створенні інноваційного клімату та сприянні комерціалізації результатів дослідницької науково-технічної діяльності: пряма фінансова участь держави у вигляді фінансування окремих проектів (участь в венчурному фінансуванні тощо); підтримка зв'язків між державним і приватним сектором в науково-інноваційній сфері (державно-приватні партнерства); фінансування створення елементів виробничо-технологічної інфраструктури (технопарків, інкубаторів, офісів з просування

технологій і т.п.) [3, с. 24]. Відповідно використання комплексу зазначених інструментів не лише буде виконувати пряму роль підтримки інноваційної діяльності в частині процесів комерціалізації інновацій, а й забезпечить більш високий рівень довіри суспільства як до короткострокового, так і середньострокового та довгострокового інвестування.

Практичною формою поєднання коштів держави та венчурного (приватного) капіталу виступають так звані фірми «spin-off» (відділення дочірньої компанії від материнської), які є відокремленими підрозділами від незалежних вищих навчальних закладів (ВНЗ), державних дослідних центрів, спеціальних лабораторій промислових корпорацій. Вони виконують значний обсяг фундаментальних робіт за грантами і роблять відкриття та винаходи, а метою є комерціалізація інноваційної діяльності. Тобто побічні результати виконання науково-дослідних програм материнськими фірмами (ВНЗ на субсидії різних відомств і промислові компанії за контрактами) [4, с. 387] ставали об'єктом подальшої комерціалізації.

Отже, сьогодні в Україні важливим залишається підвищення уваги держави та суспільства в цілому до рівня інноваційної діяльності, а також до вибору оптимальних форм і джерел фінансування комерціалізації інновацій на основі поєднання державних коштів та венчурного капіталу через формування публічно-приватного партнерства. Державне фінансування через цільові програми сприятиме підтримці підприємців та науковців на ранніх стадіях досліджень та комерціалізації наукових досягнень. Необхідно сприяти ефективному захисту майнових прав інтелектуальної власності та розробити механізм комерціалізації наукових розробок, створені за державні кошти.

Фінансове забезпечення розвитку інноваційної сфери повинно стати пріоритетним завданням інноваційної політики, що має ґрунтуватися на системі стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку зі скороченням їхньої кількості та збереженням тих, в яких Україна має суттєвий науковий здобуток і перспективи. Необхідно розробити та запровадити комплексну систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення банків до кредитування інноваційних проектів. Такі заходи сприятимуть стимулюванню збільшення інвестицій у наукові установи, технологічні парки та інші науково-орієнтовані галузі і від інших недержавних джерел.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Вірченко В. В. Інституційна структура фінансового ринку та її роль у комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності [Електронний ресурс] / В. В. Вірченко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 69-79. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_5_8.
3. Дежина И. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и

разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. – М. : ИЭПП. – 2004. – 152 с.

4. Макроекономіка та макроекономічна політика: навч. посіб. / А. Ф. Мельник, Т. Л. Желюк, О. В. Длугопольський, О. В. Панухник. – К.: Знання, 2008. – 699 с.

УДК 336.67

КИРИЛЮК І. М.,

к.е.н., доцент,

ЧВЕРТКО Л. А.,

к.е.н., доцент,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ТУРИСТИЧНУ СФЕРУ

Сучасна туристична індустрія є однією з провідних і найбільш динамічних галузей світового господарства, джерелом стабільних валютних надходжень, фактором, що сприяє підвищенню рівня зайнятості, зростанню престижу країни та розбудові її соціально-економічної інфраструктури. Інтеграція України в європейський туристичний простір вимагає дотримання міжнародних норм і стандартів якості туристичних послуг, будівництва й обладнання доріг та інших об'єктів туристичної інфраструктури. Успішна реалізація таких завдань значною мірою залежить від інтенсивності інвестиційних рішень на рівні окремих підприємств, галузей, регіонів. Враховуючи те, що саме інвестиційний клімат загалом та інвестиційна привабливість окремих видів туристичної діяльності та туристичних районів впливають на темпи структурних зрушень в економіці країни, актуальною є оцінка інвестиційного забезпечення.

Порівняно низька частка туристичного комплексу у ВВП вказує на неповноту розкриття туристичного потенціалу України (рис. 1).

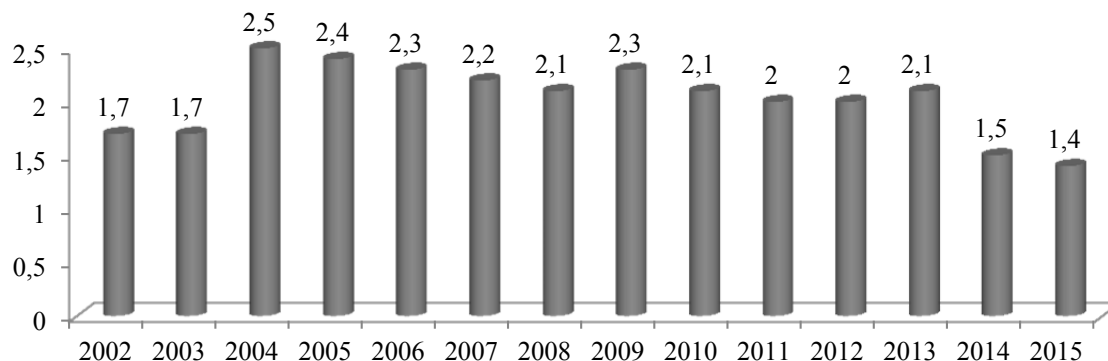


Рис. 1. Частка прямих надходжень від туристичного комплексу до ВВП України у 2002-2015 рр., %

Актуальними завданнями туристичної галузі є створення оптимальних нормативно-правових засад розвитку привабливого інвестиційного клімату, здатного збільшити обсяги капіталовкладень у туристичний та курортно-рекреаційний комплекс і його інфраструктуру. Аналіз туристичних потоків свідчить про динамічний розвиток туристичного бізнесу в Україні (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка туристичних потоків в Україні у 2003-2015 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Фінансове забезпечення спрямовується на відтворення ресурсно-майнового потенціалу туристичної діяльності за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання, кредитування, бюджетного фінансування, оренди, інвестування, страхування, що дозволяють проводити туристичну діяльність та отримувати соціальний та економічний ефект від її здійснення. Інвестиційне забезпечення – це сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу.

В Україні останнім часом спостерігається поступове збільшення інвестицій в туризм, але їх обсяги залишаються недостатніми для ефективної і повноцінної діяльності галузі. За даними Державної служби статистики у 2015 році капітальні інвестиції склали 273116,4 млн. грн., що перевищує рівень 2010 року на 92540 млн. грн. Обсяги інвестицій зросли майже в усіх регіонах. За обсягами залучених інвестицій серед регіонів перше місце утримує місто Київ – 80216,8 млн грн.; серед областей Дніпропетровська – 24330,6 млн грн., Київська – 22936,1 млн грн., Львівська – 11845,4 млн грн., Харківська – 10520,5 млн грн., Одеська – 8408,7 млн грн. [1].

Одним із джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств сфери туризму є кредитні ресурси (табл. 1). Частка інвестиційних кредитів в обсязі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, не є значною і впродовж 2010-2015 років становила 12,2-17,0%. Це обумовлено тим, що банківські установи надають переваги кредитуванню поточної діяльності компаній, споживчому кредитуванню населення, а також іпотечному

кредитуванню, яке не завжди стосується реалізації реальних інвестиційних проектів. З даних таблиці 1 видно, що частка інвестиційних кредитів, наданих підприємствам сфери туризму у кредитах наданих усім нефінансовим корпораціям на інвестиційні потреби, скоротилась із 1,54% у 2012 році до 1,22% у 2015.

Таблиця 1

Кредити, надані підприємствам сфери туризму на інвестиційні потреби

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Кредити, надані нефінансовим корпораціям на інвестиційні потреби (усього), млн. грн.	85254,7	91302,2	89104,8	96741,4	100682,5	95734,9
2. Частка інвестиційних кредитів в обсязі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям	0,170	0,159	0,147	0,139	0,129	0,122
3. Кредити, надані підприємствам сфери туризму (усього), млн. грн.	6756,5	8673,2	9349,3	9752,8	10264,9	9635,1
4. Кредити, надані підприємствам сфери туризму на інвестиційні потреби, млн. грн.	834,01	771,40	622,60	674,97	843,14	856,25
у т.ч. тимчасове розміщення й організація харчування, млн. грн.	834,01	771,40	622,60	674,97	843,14	856,25
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, млн. грн.	315,83	604,49	753,40	471,17	298,13	172,62
діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність, млн. грн.	-	-	-	217,49	185,69	141,7
5. Питома вага інвестиційних кредитів, наданих підприємствам сфери туризму у кредитах, наданих нефінансовим корпораціям на інвестиційні потреби, %	1,35	1,51	1,54	1,41	1,32	1,22
6. Темп приросту інвестиційних кредитів, наданих підприємствам сфери туризму, %	-9,99	19,66	0,01	-0,90	-2,69	-11,78

Важливе місце в системі фінансово-економічного регулювання посідають іноземні інвестиції. Для підвищення інвестиційного інтересу з боку іноземного інвестора необхідним чинником є стабільність економічної, політичної та соціальної ситуації в країні та регіонах, відсутність яких спостерігається в Україні і перешкоджає залученню іноземних інвестицій. Здебільшого іноземні інвестиції в Україні мають короткостроковий характер і розраховані на швидке обертання у сфері торгівлі та послуг. Серед іноземних інвесторів переважають дрібні фірми, фізичні особи.

Необхідно зауважити, що інвестиційні кошти вкладаються в лише найперспективніші та найбільш рентабельні об'єкти та регіони. Більшість регіонів потребують фінансування але є недостатньо привабливими для інвесторів. Тому необхідною умовою залучення інвесторів є створення розгалуженої системи інформаційного супроводження діяльності галузі, формування інформаційної бази інвестиційних проектів. Потребує вдосконалення механізм бюджетного фінансування сфери туризму і курортів. За умови недостатньої фінансової стабільності туристичних та санаторно-курортних підприємств розподіл інвестиційних витрат, на наш погляд, є стримуючим фактором розвитку туристичного комплексу України.

Потреба туристичної галузі в інвестиціях вимагає продуманої стратегії інвестиційної діяльності, яка повинна спрямовуватись на створення сприятливого інвестиційного клімату за допомогою комплексного використання інструментів інвестиційної політики та об'єднання інтересів держави та приватних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/ibd/iki_reg/iki_reg_u/kireg_15_u.htm.

УДК 338.517

КОНДРАЦЬКА Н. М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і економіки природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ: ВИДИ ТА НАПРЯМИ МІНІМІЗАЦІЇ

Інвестиційний клімат суттєво залежить від розміру трансакційних витрат фінансового ринку. Їх зростання скорочує кількість трансакцій у фінансовому сегменті і змушує інвесторів шукати більш привабливі галузі чи регіони. Аналіз структури трансакційних витрат дозволить не лише виявити проблемні сегменти, а й обґрунтувати напрями удосконалення існуючої інституційної системи.

Варто відзначити, що у економічній теорії немає одностайності щодо визначення як сутності, так і складу трансакційних витрат. Кожен із дослідників акцентує увагу на більш цікавих з його точки зору складових. Так, О. Вільямсон робить акцент на витратах опортуністичної поведінки; Дж. Стіглер – на витратах пошуку інформації; М. Дженсен і У. Меклінг – на витратах, що виникають в рамках відносин «поручитель-виконавець» (principal-agent); А. Алчіан і Х. Демсетц – на витратах координації між різними ресурсами в процесі виробництва; Й. Барцель – на витратах вимірювання [1, с. 231].

Досить детальну класифікацію трансакційних витрат, на нашу думку, здійснили Дж. Валліс і Д. Норт, які виділили витрати трьох основних етапів трансакційного процесу [2, с. 612]:

1) *ex ante* – трансакційні витрати, що виникають до початку обміну. Вони включають витрати на отримання інформації про ціни і можливі альтернативи, якість товару і надійність контрагента і т. д.;

2) *ex interim* – трансакційні витрати, що виникають в процесі обміну та складаються з витрат, пов'язаних з очікуванням в чергах, отриманням нотаріально завірених документів, здійсненням розрахунків і т.д.;

3) *ex post* – трансакційні витрати, що виникають після обміну і включають витрати із захисту контрактів, перевірки їх виконання, контролю за якістю і т. п.

Сильною стороною даної класифікації, є те що вона показує яскраво виражений часовий аспект трансакційних витрат і те що вони можуть бути не тільки взаємозамінними (залежно від вибору форми організації господарської діяльності), а й взаємодоповнюючими. Розподіл трансакційних витрат при здійсненні угоди в часі є підставою для вибору тієї чи іншої форми інституційної захисту в залежності від індивідуальних норм дисконтування [1, с. 231].

Разом з тим, в межах фінансового ринку, трансакційні витрати мають свою специфіку. Так, до витрат, що виникають до початку обміну окрім зазначених необхідно включити витрати виходу на ринок (укладання угод із брокерами, біржою, депозитарними інституціями, купівлі відповідного програмного забезпечення тощо.). Натомість витрати, що виникають в процесі обміну на організованих ринках близькі до нуля, адже накази віддаються через спеціальні торгові термінали і виконуються брокерами майже миттєво. Виключенням є витрати у вигляді спреда - різниці між кращими цінами заявок на продаж і на покупку в один і той же момент часу. Трансакційні витрати, що виникають після трансакції в основному є витратами на депозитарне обслуговування і лєвова частка цих витрат здійснюється ще до початку трансакції.

Як бачимо, така класифікація досить точно відображає структуру витрат на неорганізованому ринку у випадку коли угода укладається одноразово. У той же час, при укладанні угоди на організованому ринку витрати здійснюються переважно *ex ante*, а решта витрат є незначними.

Дещо інший погляд на структуру трансакційних витрат має Дж. Коммонс, який виділяє три основних типи трансакцій: трансакції угоди, управління і раціонування [3, с. 652].

Трансакції угоди є вільним перерозподілом прав власності на рідкісні блага між рівними з правової точки зору економічними агентами. Даний вид трансакції є найбільш поширеним на фінансовому ринку. Через трансакцію відбувається обмін правами власності на фінансові активи. При цьому, як справедливо зазначали Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. та Юдкевич М.М., взаємозалежність учасників трансакції угоди обумовлена рідкістю ресурсів і наявністю потенціалу для взаємовигідного обміну. Незважаючи на рівний правовий статус, співвідношення переговорної сили учасників може бути довільним, в зв'язку з чим можливі відмінності в розподілі надлишку, що виникає при цьому [4, с. 230].

Варто відзначити також, що при укладанні трансакції на організованому ринку трансакційні витрати будуть меншими, а особливості їх розподілу більш справедливими. І навпаки – угоди що мають нерегулярний характер та укладаються на неорганізованому ринку передбачають більший розмір трансакційних витрат і непропорційний розподіл надлишку, що при цьому утворюється. Відтак, регуляторні інституції у першу чергу повинні сприяти розвитку біржових сегментів ринку.

У трансакції управління індивіди вступають добровільно, а не примусово. І ті, чия свобода волі в рамках даного типу трансакцій обмежується умовами контракту, отримують певну компенсацію. Як бачимо, трансакції управління трактуються досить вузько, розглядаючи їх як трудові відносини [4, с. 231].

Ми вважаємо, що подібні трансакції притаманні і сегменту послуг із фінансового управління. Насамперед, сюди можна віднести андеррайтинг та брокерські послуги. Крім того, трансакції управління характерні і для послуг з управління активами, якими користуються недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування. І хоча у при цьому економічними агентами виступають не окремі індивіди, а фірми – результатом цих трансакцій є зростання капіталу. Їх завданням – підвищення ефективності діяльності шляхом перерозподілу обов'язків між економічними агентами.

Трансакція раціонування описує взаємовідносини, які побудовані не на правах рівності і свободи, а на правах примусу і підпорядкування. Ця трансакція розподіляє витрати і вигоди створення багатства за допомогою диктату агентів, які мають більш високий правовий статус. Трансакції раціонування відображають переважно владні рішення, що визначають розподіл витрат і вигод від створення суспільного багатства.

У трансакції раціонування (як і в трансакції управління) беруть участь дві сторони, але різниця в їх правовому статусі. Вона обумовлена наперед заданою правовою структурою, що існує в суспільстві і є зовнішньою по відношенню до даної трансакції. На фінансовому ринку даний тип трансакцій здійснюється не лише між державними регуляторами і учасниками ринку, але і між саморегульвними організаціями та учасниками цих організацій. Своїми діями саморегульвні організації можуть збільшувати трансакційні витрати учасників, яких ті не зможуть уникнути.

Як показав проведений аналіз, структура витрат фінансового ринку дещо відрізняється від класичної структури трансакційних витрат реального сектора економіки. Найбільші розбіжності характерні для організованого ринку, якому притаманні значні початкові витрати та витрати виходу на ринок і майже відсутні витрати, що виникають в процесі та після трансакції. Таким чином, наявність та зростання трансакційних витрат повинні підсилювати стимули для удосконалення інституційного забезпечення фінансового ринку,

яке б дозволило їх мінімізувати. В іншому випадку кількість взаємодій буде значно скорочуватись, а інвестиційний клімат суттєво погіршуватись.

Список використаних джерел

1. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. / А. Е. Шаститко [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
2. North D. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach / D. North, J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 150 (1994). – p. 609-624.
3. Commons J. Institutional Economics / J. Commons // American Economic Review. 1931. Vol. 21. N 4. – P. 652.
4. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты [Текст]: учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – XL – 442 с.

UDC 336:330.322

LENDIEL O. M.,
postgraduate, Department of finance,
Mukachevo State University

THE MAIN DIRECTIONS OF TAX STIMULATION IN THE SPHERE OF INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

In the current conditions of functioning the market economy particular relevance have the issues of development of the Ukrainian economy, associated with the need to ensure in every region of the state appropriate level of use and the prospects of increasing the investment potential. This determines the necessity a scientific study of issues related to the mechanism of formation the investment potential of the state based on existing basic researches. An important role in ensuring sustainable growth indicators of investment activity plays the State, namely the system of tax laws.

The main objective of tax incentives for investment process is to create the conditions under which investors will increase the amount of money invested in a certain stock assets.

One of the key factors for attracting investment in the economy is the level of tax load. Particular, in the field of taxation of foreign investment we are talking about double taxation, when the income of the investment subject are taxed twice - in the state where it is made and in the state the resident of which he is. The basis of double taxation is different legislative regulation of the taxpayer and source of income in the legislation of different countries and can be supplemented by

ambiguous legal interpretation of tax regulations and elements of the tax process [1]. This problem can be solved by following ways:

- international agreements, contracts, treaties on double taxation;
- bringing the system of national tax laws of both countries to a certain conformity.

The policy of the National Bank of Ukraine affects the investment climate of the country by creation favorable macroeconomic conditions on ensuring optimum volume of money in traffic, stabilizing the exchange rate, ensuring low inflation rate, creating favorable conditions for financing of investment projects, providing credit insurance for the investments projects, etc (Fig. 1).

In order to maintain the positive dynamics of the investment process, the current objective of the National Bank of Ukraine is facilitating the flow of investment funds, and strategic objective is improving the stability of the domestic financial system by forming a protective and stabilizing countercyclical mechanisms and development its ability for financing investment processes [1].

As effective tools for stimulating investing activities and attracting foreign capital may be following: providing tax incentives for investment activity, which implements the economic development priorities, enhances the intellectual capital, contributes to the formation of new workplaces, solves ecological problems and problems of rational using of natural resources, enhances the export capacity of the country, generates high-tech industry; effective implementation of the investment potential of accelerated depreciation; introducing a system of investment and innovation tax credits [2].

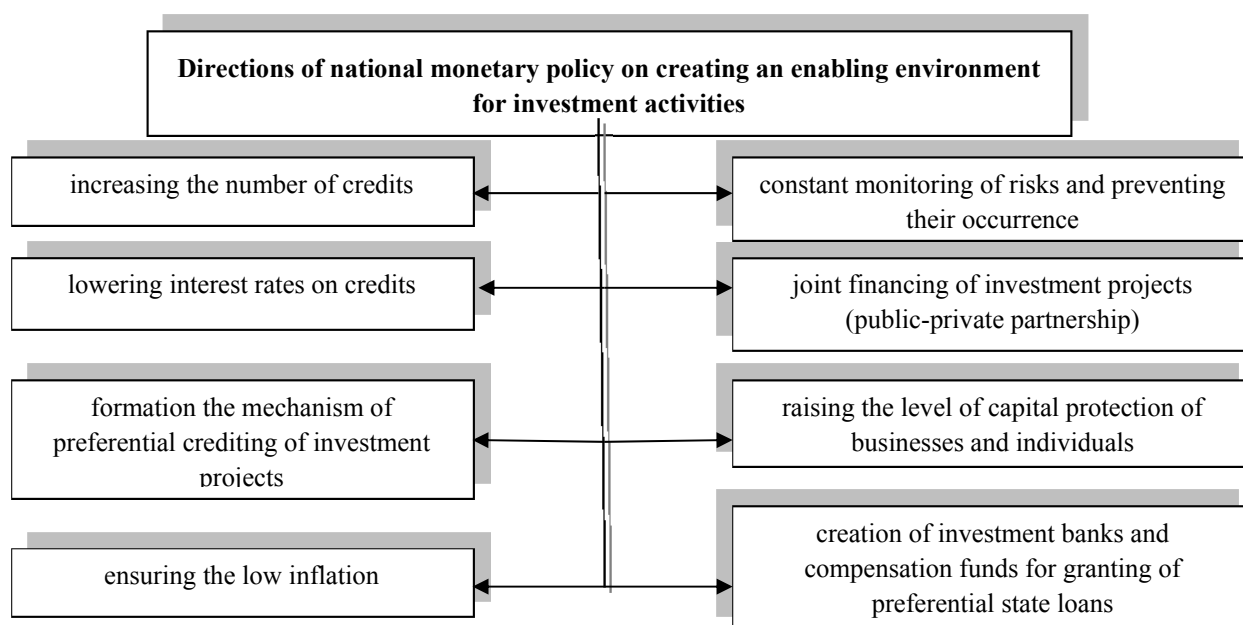


Fig. 1. The main directions of monetary policy for creating an enabling environment for investment activities

Tax stimulation of investment activity is particularly important for countries that need significant capital investment (for example, to implement programs of economic modernization or accelerated development of certain industries), but do not have a sufficient amount of available internal financial resources. In addition, tax stimulation can be useful for governments of countries who want to redirect internal flows of capital toward promising sectors of the economy.

Thus, in order to enhance the positive impact of the tax system on the development of investment activity in Ukraine it is necessary develop and implement an effective mechanism that would include differentiated system of instruments of tax incentives with the justification of the priority directions of its use to improve the competitiveness of national economy.

References

1. Opanasenko O. (2016). To understand the investment. Kyiv, Ukraine. [In Ukrainian].
2. Monetary instruments to stimulate investment processes in Ukraine. Policy Brief. (2012). – [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/880/3> [in Ukrainian].
3. Melnyk M., Medynska T. (2011). Influence of the tax factors on the investment processes in Ukraine. Kyiv, Ukraine. [In Ukrainian].

УДК 330.322(477)

ПАВЛЕНКО О. П.,

к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Формування інвестиційних ресурсів залишається гострою проблемою та необхідною передумовою здійснення інвестиційної діяльності, а також створення інвестиційного клімату. Дослідженню формування інвестиційних ресурсів та створення сприятливого інвестиційного клімату присвячено багато наукових праць таких вчених, як: І. А. Бланк, Т. В. Майорова, А. А. Пересада, І. А. Брігхем визначають сутність, види, методи управління і оптимізації інвестиційних ресурсів [1, с. 257].

Окремі науковці економічного напрямку вважають, що інвестиційні ресурси виступають джерелом фінансування і одночасно є засобом нагромадження капіталу. Відповідно до об'єктів інвестування, інвестиційні ресурси поділяються на: інвестиційні ресурси портфельного інвестування (які формуються за рахунок таких інструментів фінансового ринку, як акції, облігації, страхові поліси та інше, і використовуються під час діяльності

інвестиційних та інших фінансових посередників); інвестиційні ресурси реального інвестування (ресурси, які беруть безпосередню участь у процесі виробництва продукції підприємства, після їх залучення через процес інвестування). Відносно джерел надходження інвестиційних ресурсів, вони поділяються на: власні, тобто ті інвестиційні ресурси, якими безпосередньо володіє аграрне підприємство, що провадить інвестиційну діяльність. До них слід віднести прибуток та амортизаційні відрахування аграрного підприємства. Також тут слід розглянути залучені інвестиційні ресурси, які надаються сторонніми суб'єктами господарювання, через проведення емісії акцій підприємства, залучення коштів майбутніх споживачів продукції, залучення додаткових коштів до статутного фонду підприємства, цільове інвестування державними та комерційними установами; і позикові інвестиційні ресурси, позикового характеру, до яких слід віднести : довгострокове кредитування ; цільові державні кредити; інвестиційні – лізинг і селінг та ін. [2, с. 125].

В залежності від сфери діяльності підприємства можемо розглядати інвестиційні ресурси в реальні інструменти – засоби виробництва, і фінансові інструменти – ціні папери. Перші являються більш трудомісткими та здійснюються на довгостроковій основі (не менше одного операційного циклу), другі займають менше часу і приносять в короткі строки високі доходи, але є найбільш ризикованими.

Джерело інвестиційних ресурсів формується під впливом сукупності багатьох факторів, що і визначає ступінь ефективності ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності підприємства. Таким чином інвестиційні ресурси це можливості, засоби, цінності, запаси підприємства, джерела його доходів, які можуть бути використані під час його інвестиційної діяльності. Ефективність використання інвестиційних ресурсів аграрним підприємством нерозривно пов'язане з визначенням джерел даних ресурсів. Саме пошук оптимальних інвестиційних ресурсів та подальше їх використання визначає стратегію загальної інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, а раціональне та об'єктивне обґрунтування доцільності залучення обраного ресурсного забезпечення є першочерговим завданням аграрного підприємства.

При реалізації інвестиційної діяльності аграрними підприємствами можна відокремити основні три групи власників інвестиційних ресурсів та джерела залучення цих ресурсів, серед яких слід відокремити: резидентів – фізичні особи, підприємства, пенсійні фонди держави тощо; міжнародні фінансово-кредитні установи – комерційні банки з іноземним капіталом у статутному фонди, інститути спільного інвестування, транснаціональні страхові, лізингові та фінансово-інвестиційні компанії тощо; нерезидентів – уряди іноземних держав, іноземні фізичні та юридичні особи, іноземні фінансово-кредитні установи [3].

У першому випадку процес фінансування інвестиційної діяльності аграрних підприємств може відбуватися шляхом: 1) купівлі власниками заощаджень цінних паперів підприємств на первинному ринку; 2) надання державою підприємству дотацій, субсидій, пільгових кредитів, тощо; 3) внесення національними та іноземними інвесторами коштів у статутний фонд підприємства на умовах участі у капіталі; 4) об'єднання капіталів підприємств.

Другий, основний потік заощаджень потрапляє спочатку до посередників і набуває вигляду депозитів комерційних банків, внесків у пенсійні та інвестиційні фонди або у страхові компанії. Посередники, акумулюючи кошти населення та інших економічних суб'єктів, зобов'язані реінвестувати довірені їм заощадження з прибутком до моменту їх повернення власнику, тому вони виходять на ринок як інституційні інвестори та кредитори.

Таким чином, ресурси, залучені підприємством на інвестиційному ринку, додаються до тих, що підприємство має у своєму розпорядженні, й утворюють його сукупні інвестиційні ресурси. Велика тривалість інвестиційного циклу та висока вартість інвестиційних об'єктів вимагають виділення спеціальних матеріальних та нематеріальних ресурсів, економічний обіг яких опосередковується через грошові кошти, у процесі використання яких реалізується значна частка накопиченого національного доходу та фонду відшкодування, спожитих у процесі відтворення основних фондів з метою накопичення.

Основною метою формування інвестиційних ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Важливою складовою стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства є побудова оптимальної структури джерел фінансування. Оптимізувати структуру інвестиційних ресурсів можливе шляхом ефективного розподілу часток обсягів за їх джерелам фінансового спрямування. Оптимальна структура капіталу виражає таке співвідношення використання власного та позичкового капіталу, за якого забезпечується найефективніший взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та заборгованості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства.

Процес оптимізації структури капіталу має здійснюватися у такій послідовності:

1. Аналіз складу капіталу у динаміці за певні періоди, а також тенденції зміни його структури, для цього вивчаються показники: коефіцієнт фінансової незалежності, заборгованості, співвідношення між довгостроковими та короткостроковими зобов'язаннями, оборотності та рентабельності активів і власного капіталу.

2. Оцінка основних факторів, що визначають структуру капіталу: галузеві особливості господарської діяльності; стадія життєвого циклу фірми (нові компанії для розвитку більше використовують позичкового капіталу, а інші – власні кошти); кон'юнктура товарного та фінансового ринків; рівень прибутковості поточної діяльності; податкове навантаження на компанію; міра концентрації акціонерного капіталу. З урахуванням цих та інших чинників управління структурою капіталу передбачає вирішення двох основних завдань: встановити пропорції використання власного або зовнішнього капіталу; забезпечити (за необхідністю) залучення додаткового внутрішнього або зовнішнього капіталу.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм прибутковості власного капіталу.

4. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості (ціни), що базується на попередній оцінці власного та залученого капіталу за різних умов його залучення й варіантних розрахунках середньозваженої вартості капіталу.

Список використаних джерел

1. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент: Підручник / І. О. Бланк. за ред. А. А. Мазаракі, Київський національний торговельно-економічний ун-тет, К.:КНТЕУ, 2003. – 398 с.
2. Загорянська О. Л. Інвестиційний клімат і чинники, що його формують // Вісник КДПУ імені М.Остроградського. – 2008. – Вип.1/ (48). – Ч.1. – С. 124-126.
3. «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] // Закон України від 15.04.2014 р. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

УДК 65:338.242

РОСОЛА У. В.,
старший викладач кафедри фінансів,
СМЕТАНА В.,
студент,
Мукачівський державний університет

ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

В Україні розвиток економіки залежить від сприятливості інвестиційного клімату, так як на ефективних інвестиціях формується розвиток її виробничих сил. Нестабільність економіки, якій властива розбалансованість економічної системи, призводить до зменшення кількості прямих іноземних інвестицій в економіці. Тому потрібно дослідити джерела, стан і обсяги інвестицій в Україні, збільшення повноважень держави в реалізації припливу інвестицій в економіку країни.

Одна з головних проблем інвестування в Україні сьогодні – дуже обмежена кількість інвестиційних інструментів. Під приводом вічної боротьби з відпливом капіталу законодавство забороняє українцям інвестиції за кордон, наприклад, купівлю єврооблігацій чи акцій на американських або європейських торгових майданчиках. У підсумку громадяни намагаються обійти ці обмеження через відкриття компаній за кордоном або рахунків фізосіб в іноземних банках.

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема: володіє багатими природними ресурсами; має вигідне географічне положення; сприятливий клімат, родючі ґрунти для ведення сільськогосподарського виробництва; розвинену транспортну інфраструктуру. Привабливість української економіки для іноземних інвесторів пов'язана з наявністю відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, з налагодженням зв'язків з європейськими країнами тощо. Незважаючи на те що Україна має велику інвестиційну привабливість, вона відчуває гостру потребу у значних обсягах іноземного капіталу у вітчизняну економіку, що залежить від багатьох причин.

Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан та ефективність національного господарства, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості продуктів харчування вітчизняного виробництва, насиченості внутрішнього ринку високоякісними товарами, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, використанню ресурсів, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо. Однак інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою через несприятливий інвестиційний клімат. Події 2013-2016 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до низки негативних тенденцій основних макроекономічних показників, у тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій, адже їхня ефективність залежить не стільки від кількісних обсягів, скільки від зумовлених ними якісних перетворень в економічних відносинах та розвитку економіки. Саме діючий збройний конфлікт на сході країни має значний вплив на іноземне інвестування, низка іноземних компаній прийняли рішення припинити діяльність та залишити країну (або вирішили припинити подальше інвестування) до покращання загальних умов діяльності.

На сьогодні найбільший обсяг інвестицій надходить в промисловість. У 2016 р. на неї припадає 33,6% внутрішніх та 29,4% іноземних інвестицій в економіку. Проте, це пояснюється ефектом масштабу (часткою вкладу в економіці), а не реальною привабливістю галузі для інвесторів. Про це, зокрема, свідчать середньорічні індекси капітальних інвестицій за галузями.

Перші місяці за обсягами залучених внутрішніх та іноземних інвестицій посідають виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та металургія. Їхні частки на кінець третього кварталу 2016 р. становили відповідно 17% та 11,9% внутрішніх інвестицій, та 18,7% та 39,7% прямих іноземних інвестицій. Проте, на превеликий жаль, незначними є інвестиції в локомотив прогресу – машинобудування, відтворення основних засобів якого формує цикли економічного піднесення [1].

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти вважають головною причиною цього недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено низку кроків щодо вдосконалення інвестиційного законодавства, зокрема затверджено Концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України; набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України; ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів, проте поки що ці заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні [2, с. 194].

Негативний вплив кризових явищ призвів до різкого скорочення обсягів усіх видів капітальних інвестицій, негативна динаміка збереглася і досі, що свідчить про чутливість інвестиційної сфери до циклічних коливань економіки.

За таких обставин державне регулювання інвестиційної діяльності потрібно спрямувати на пряме управління інвестиціями, а також – на контроль за законністю здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами. Держава має стати надійним помічником, а іноді, як наприклад, у державно-приватному партнерстві, й – партнером. Інша, важлива складова – залучені кошти. Банківська система за підтримки держави має забезпечити вливання фінансових ресурсів в економіку. В цьому аспекті актуальними є питання страхування та гарантування інвестицій, і держава на цьому ринку має запровадити чіткі правила гри. Але, наприклад, зволікання з ухваленням законопроекту щодо експортно-кредитного агентства, а також відсутньою чіткої стратегії в державі, а значить і нерозумінням що буде після 2020 року, свідчить про те, що сьогодні, на жаль, саме держава в особі законодавчої та виконавчої гілки влади є основним гальмом у створенні інституційної основи для активізації інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А. О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. – 2015. – Вип. 15. – С. 188-196.

УДК 330.322

РУДЕНКО В. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінанси і кредит,
ПЛАХОТНЮК Р. А.,
студентка,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни, сприяючи розширеному відтворенню, освоєнню нових виробничих секторів, розвитку науково-технічного прогресу та підвищенню якості життя населення. Однак приплив інвестицій залежить насамперед від інвестиційної привабливості самої країни. Тому можливості стабільного економічного зростання та зміни існуючого становища України на світових ринках багато в чому залежать від того, як розв'язуватимуться проблеми підвищення інвестиційної привабливості держави.

Україна, будучи державою з великими можливостями, не входить до числа провідних країн за інвестиційною привабливістю, крім того останнім часом відчувається збільшення недовіри стосовно України з боку зарубіжних і вітчизняних інвесторів. Це відбувається через низку причин, що створюють перешкоди для залучення інвестицій.

Першою причиною низької інвестиційної привабливості України є недосконала нормативно-правова база, що регулює діяльність інвесторів. Постійні зміни в законодавстві та численні підзаконні акти ускладнюють діяльність інвесторів усередині країни. Невизначеність правового поля, відсутність державних гарантій для інвесторів, суперечливість і неясність конкретних нормативно-правових актів, низька адаптація українського законодавства до європейських стандартів, неповнота, незавершеність законодавства загалом, – причини багатьох і різноманітних обставин, що перешкоджають прийняттю позитивних рішень про інвестування в українську економіку.

Другою причиною, що зумовлює низьку інвестиційну привабливість України, є політична ситуація. Інвесторам важлива політична стабільність у державі, де будуть

здійснюватися їх інвестиції. В Україні існує низка політичних бар'єрів, які знижують прагнення інвестувати в національну економіку, серед яких: недостатня ефективність структур державного апарату на всіх рівнях управління; дозволене свавілля місцевої влади; непрозорість судової системи; надмірно ускладнені процедури та тривалі терміни узгодження інвестиційних рішень; недостатній рівень гласності та відкритості здійснення цих процедур; високий ступінь корумпованості державного апарату; воєнна ситуація в зоні АТО; суперечливість влади з опозицією; чітко невизначений напрям зовнішньої політики тощо[1, с. 37-38].

Третьою причиною низької інвестиційної привабливості України є загальний нестабільний економічний стан. Стабільність національної економіки не залучить до країни більше інвестицій – це факт, однак її відсутність негативно позначається на перевагах інвесторів. Несприятливе економічне середовище в державі негативно позначається на внутрішніх інвесторах, обмежує їхню діяльність та розвиток, веде до розпаду й банкрутства, що само по собі не може залучати далекоглядного інвестора. До факторів, які формують нестабільний стан національної економіки належать: високий рівень безробіття; низька якість життя населення; інфляційні коливання; нестабільність валютного ринку; значна тінізація економіки; нерівномірність іноземних капіталовкладень у регіони; невисокий рівень розвитку промислової, фінансової та соціальної інфраструктури окремих регіонів; високі процентні ставки; не вигідні умови кредитних угод для позичальників; надзвичайно довга процедура розгляду можливості отримання кредиту; низька ділова культура між контрагентами та дефіцит довіри між суб'єктами економічної діяльності.

Четвертою причиною, що обумовлює низьку інвестиційну привабливість України, є низький ступінь інформатизації. У сьогоденному світі зростання економіки, науки та суспільства досягло найвищих показників. В умовах динамічних змін необхідно вміти швидко перебудовуватися, вчитися, переорієнтуватися. Для цього слід мати достатній обсяг інформації. Проте в Україні у більшості випадків немає веб-сайтів міст і населених пунктів англійською мовою, що ускладнює сприйняття країни іноземними інвесторами. Крім того низький ступінь поінформованості інвесторів про можливості вкладення капіталу зумовлює відсутність регулярного співробітництва з міжнародними рейтинговими агентствами, такими як Standart & Poor's, Moody's і Fitch Ratings [2, с. 105].

Зважаючи на велику кількість факторів, що негативно впливають на інвестиційну привабливість, держава повинна розробити консолідовану позицію України у світі з питань політики, економіки, інвестиційних та туристичних можливостей, що має базуватися на національних інтересах і пріоритетах. Серед заходів, спрямованих на вирішення проблем підвищення інвестиційної привабливості України, на нашу думку, можна виокремити:

– досягнення консенсусу між різноманітними політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональних проблем виходу України з економічної кризи та поліпшення ситуації в зоні АТО [3];

– зменшення адміністративних бар'єрів за рахунок зниження рівня бюрократії та підвищення ефективності законодавства та прозорості системи регулювання підприємницької діяльності;

– вжиття заходів щодо підвищення прозорості та ефективності законодавства за рахунок усунення вибірковості правової системи, створення передбачуваних правил гри для всіх учасників ринку;

– зниження рівня державного контролю за економічною діяльністю інвесторів: відмова від застарілих норм промислової безпеки, скорочення надлишкових вимог до сировини і продукції, гармонізація вітчизняних та міжнародних стандартів сировини і продукції;

– здійснення антимонопольних заходів та забезпечення внутрішнього конкурентного середовища для розвитку інвестиційної діяльності, покарання за їх порушення;

– співробітництво в інноваційній сфері за рахунок розвитку НДДКР між зарубіжними та вітчизняними компаніями;

– удосконалення бізнес-освіти за рахунок проведення інноваційних програм спільно із зарубіжними університетами;

– подальша лібералізація міграційного законодавства, яка дозволяє залучати висококваліфікованих іноземних фахівців – носіїв міжнародного досвіду, що дозволяє використовувати необхідні для роботи технології і знання та спрощує реалізацію інвестиційних проектів;

– активізація заходів, щодо формування позитивного іміджу України.

Україна – перспективна країна для інвестування. Але для збільшення обсягів залучених інвестицій необхідні умови, що дозволяють інвесторам мінімізувати свої ризики. Вирішення цього завдання багато в чому залежить від позиції керівництва країни. І тільки після того як в Україні будуть створені необхідні умови, вона зможе стати інвестиційно розвиненою державою, привабливою як для вітчизняних, так і для зарубіжних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Кулініч Т. В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах / Т. В. Кулініч, М. А. Мричко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – №754. – С. 34-40.

2. Шабаліна Л. Формування позитивного іміджу України як засіб підвищення її інвестиційної привабливості / Л. Шабаліна, Н. Кіскіна // Схід. – 2013. – №4(124). – С. 103-108.

3. Оніщенко І. О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / І. О. Оніщенко // Траектория науки. – 2016. – №3(8). – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/pathofscience/article/view/73038/68310>.

УДК 330.322:631.164

СПРИНЧУК Н. А.,

к. е. н., старший науковий співробітник,

ВОРОНЕЦЬКА І. С.,

к. е. н., старший науковий співробітник,

ЗАДОРОЖНА І. С.,

к. е. н., старший науковий співробітник,

БАБИЧ-ПОБЕРЕЖНА А. А.,

д.е.н., старший науковий співробітник,

Інститут кормів та сільського господарства Поділля

СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ТОВАРНЕ КОРМОВИРОБНИЦТВО

Найбільший стримуючий вплив на інвестиції у товарне кормовиробництво має несформованість вітчизняного ринку кормів, особливо кормів для ВРХ. Саме тому на сучасному етапі перспективи розвитку товарного кормовиробництва пов'язані, перш за все, зі створенням дієвого ринку кормів. Цього можна досягти за рахунок ряду заходів, як на рівні держави, так і на регіональному рівні та на рівні окремих сільськогосподарських підприємств.

На державному рівні важливим є створення інфраструктури ринку кормів, яка б сприяла узгодженню інтересів кормовиробників і споживачів кормів. В якості суб'єктів-продавців кормів для ВРХ (грубих, соковитих, зелених) можуть виступати такі сільськогосподарські товаровиробники: аграрні формування (сільськогосподарські підприємства різних форм власності і господарювання), які ведуть виробництво як на закріплених за ними сільськогосподарських угіддях, так і на орендованих земельних ділянках. При цьому вони можуть продавати надлишок вироблених кормів або вироблені цілеспрямовано для реалізації корми за визначеними цінами, в тому числі – і в рахунок орендної плати для землеорендарів; особисті селянські господарства населення сільської місцевості, які господарюють на власній та орендованій землі і також можуть продавати надлишок вироблених об'ємних кормів, в тому числі і в рахунок орендної плати; сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи з виробництва об'ємних кормів на землях

засновників цих кооперативів згідно їх замовлень або ж з метою реалізації іншим споживачам кормів. Засновниками вказаних кооперативів можуть бути особисті селянські господарства населення за підтримки органів місцевого самоврядування.

З другого боку, іншим суб'єктом вказаного ринку – покупцями об'ємних кормів є особисті селянські господарства населення, які не можуть з об'єктивних причин забезпечити власну велику рогату худобу грубими та соковитими кормами в достатній кількості [2; с. 23].

Для взаємодії та узгодження інтересів вказаних суб'єктів ринку важливо створити певну інфраструктуру, яка може бути виділена як напрямок функціонування інфраструктури аграрного ринку. Вона повинна включати: інформаційну інфраструктуру (консультаційні центри, дорадчі служби), яка б співпрацювала з науковими установами в галузі виробництва кормів; торговельну інфраструктуру: аграрні біржі, оптові ринки, агроторгові дома тощо); транспортно-логістичну інфраструктуру: посередницькі транспортні організації, що забезпечують особливі умови транспортування кормів різних типів.

Одним з перспективних суб'єктів ринку кормів для ВРХ можуть стати обслуговуючі кооперативи з виробництва об'ємних кормів. Тому важливим завданням на ринку держави є стимулювання створення таких сільськогосподарських об'єднань. Для цього потрібно, перш за все, розробити зразкові юридичні документи для утворення таких кооперативів, створити для них пільгові умови придбання сільськогосподарської техніки для вирощування та заготівлі кормів.

З метою стимулювання інвестицій у товарне кормовиробництво необхідно розробити готові зразкові інвестиційні проекти по створенню підприємств із заготівлі та збуту кормів для ВРХ. В їх основі має бути покладено використання сучасних технологій зберігання та консервації об'ємних кормів. На рівні держави доцільно передбачити систему дотацій та компенсацій у випадку придбання сучасної кормозаготівельної техніки.

На рівні окремих регіонів доцільно забезпечити максимально повне інформування сільськогосподарських підприємств, фермерів та власників особистих селянських господарств про нові технології зберігання грубих, зелених та соковитих кормів, що дає змогу тривалий час зберігати їх без втрати якісних характеристик, а відтак і використовувати ці корми як товар на ринку. Також на регіональному рівні доцільним є створення регіональних логістичних центрів кормової продукції, завданням котрих є узгодження попиту та пропозиції кормів на рівні регіону.

На рівні кожного сільгосппідприємства основними заходами, що сприятимуть розвитку товарного кормовиробництва, є використання сучасних технологій заготівлі, консервації та

зберігання об'ємних кормів, а також підтримання їх високої якості, придбання сучасної сільськогосподарської техніки для збирання та консервації сіна, сінажу та зелених кормів.

Сприяє залученню інвестицій у товарне кормовиробництво і вивчення зарубіжного досвіду, обмін досвідом. Найбільшим стимулом інвестування на сучасному етапі для інвесторів є фінансові важелі, які можуть проявлятися як у наданні державних дотацій, пільгових кредитів, так і в зниженні податкового навантаження.

Основні програми підтримки сільськогосподарських переробних кооперативів у Канаді представлені в табл. 1, також цікавим для нас може бути досвід Польщі як найближчої для нас країни Євросоюзу.

Таблиця 1

Основні програми підтримки сільськогосподарських переробних кооперативів у Канаді та Польщі

Програма	Мета програми	Заходи програми
КАНАДА		
Канадська програма сільськогосподарської адаптації	Підтримка аграріїв, що розпочинають переробну діяльність	Надання безоплатних субсидій та позик на суму до 50% вартості інноваційних проектів
Ініціатива з агропереробки	Підтримка переробних сільгоспідприємств, що пропрацювали не менше одного року з метою стимулювання	Безвідсоткова позика у розмірі 50% вартості проекту на суму до 2 млн. дол. на один проект для закупівлі обладнання для переробки, термін – 8 р.
Економічного розвитку провінції Онтаріо	Фінансування адміністративних та маркетингових витрат переробних с.-г. кооперативів	Грант у розмірі до 50% витрат на розвиток переробки сільгосппродукції
План кооперативних інвестицій у провінції Квебек	Податкове заохочення кооперативів, в т.ч. переробних	Податкова знижка в розмірі 125% витрат на інвестиції
Податковий кредит за основний капітал у провінції Нова Скотія	Стимулювання інвестицій фізичних осіб у кооперативи	Податковий кредит податку на доходи з фізичних осіб для індивідуальних інвесторів у кооперативи в розмірі 35%
ПОЛЬЩА		
Допомога на створення і підтримку управлінської діяльності	Допомога від ЄС з метою розвитку сільських територій	Допомога до 100 тис. євро. Кооператив має знаходитись у сільській місцевості
Кредитна лінія для кооперативів	Надання кредитів на будівництво, придбання техніки, елеваторів і т.п.	Кредит до 70% вартості інвестицій у переробку, але не більше ніж 16 млн. злотих. Кредит на 15 років з початком виплат через 3 роки. Процент по кредиту для позичальника – лише 0,25% облікової ставки
Звільнення від податків	Податкове стимулювання сільськогосподарських кооперативів	Податкове звільнення кооперативів від податку на нерухомість і прибуткового податку для юридичних осіб

З урахуванням зарубіжного досвіду в Україні перспективним може стати запровадження ряду програм для стимулювання інвестицій у розвиток переробних сільгоспокооперативів, зокрема з переробки сільгосппродукції на корми для тваринництва.

Список використаних джерел

1. Іваненко Т. Я. Розвиток регіонального ринку об'ємних кормів для скотарства в господарствах населення / Т. Я. Іваненко // Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – Вип. 231: В 9 т. – Т. VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 1541 – 1547.
2. Кравчук В. І. Прогресивні технології заготівлі, приготування і роздавання кормів: Науково-практичний посібник / В. І. Кравчук, М. М. Луценко, М. П. Мечта. – К.: Фенікс, 2008. – 104 с.
3. Експорт / імпорт товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/ei_05_2015.rar.

УДК 338.1:338.23: 658.14.01

СТЕГНЕЙ М. І.,
д.е.н., професор кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет
АРХАНГЕЛЬСЬКА А.-М. І.,
студентка,
Ужгородський національний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Повноцінне входження України в європейський та світовий простір тісно пов'язане із формуючими процесами сучасної розвиненої держави, здатної забезпечувати свої національні інтереси. Одним із головних напрямів подальшого розвитку є забезпечення еколого-соціальної компоненти поряд з економічною. Стрімкий індустріальний розвиток цивілізації почав вичерпувати існуючу ресурсно-екологічну базу, що може прискорити епоху глобальної кризи, яка охопить різноманітні аспекти людського життя. Недопущення розгортання цієї кризи є одним із найважливіших завдань людської цивілізації XXI ст.

Забезпечення сталого розвитку залежить від низки чинників та умов, вагоме місце в системі яких належить екологічному фактору. Посилена увага до нього пояснюється підвищенням рівня антропогенного навантаження на довкілля, стрімким розвитком науково-технічного процесу. Сучасний екологічний стан пов'язаний із негативними змінами екосистем біосфери, значним зменшенням біопродуктивності і біорізноманіття, виснаженням ґрунтів і мінеральних ресурсів за одночасного небаченого зростання забруднення всіх геосфер. Усе це межує зі знищенням середовища існування людства.

Англійські вчені виділяють три основні підходи, які доводять переваги екологічних критеріїв над економічними [1]:

- розумна людина не повинна орієнтуватись лише на економічну раціональність, їй слід більше уваги приділяти благам загального користування, використання яких спричиняє зовнішні ефекти;
- новий підхід до економічного розвитку потребує відтворення власне економічної системи і всіх її складових частин на сталій основі;
- із часом економічний розвиток повинен ставати все більш нейтральним щодо навколишнього природного середовища, впливи на нього повинні звестись до мінімуму.

Окремі прихильники таких підходів пропонують зупинити економічне зростання в інтересах довкілля. Проте за правильного екологічно безпечного способу використання територій можна забезпечити сталий економічний розвиток і сталий природній базис.

Процес євроінтеграції України повинен супроводжуватись адаптацією до вимог спільної екологічної політики Європейського Союзу. Як показує досвід інших постсоціалістичних держав, які вже є членами ЄС, це одне з найскладніших завдань.

Угоди про вступ до ЄС передбачають протягом нетривалого перехідного періоду повний перехід до реалізації екологічної політики, що визначається більше ніж 200 директивами ЄС (нормативними актами, рішеннями і стратегіями). Інтерпретація цієї умови означає узгодження, точніше повну відповідність національного законодавства вимогам законодавства ЄС, причому не тільки теоретично, але й, безумовно, практично. Отже, запланований вступ до ЄС передбачає гармонізацію внутрішнього законодавства України з екологічними директивами Співтовариства і створення адміністративного потенціалу для контролю над його неухильним дотриманням.

Україна потребує спрямування своєї політики до вимог ЄС, що повинно відбуватися з урахуванням національних інтересів, умов та можливостей, а головне – орієнтуватиметься на нові, перспективні еколого-економічні механізми, що нині реалізуються в рамках стратегії сталого розвитку ЄС та моделі екосоціальної ринкової економіки. Про необхідність поліпшення екологічної ситуації сільських територій України зазначається у Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [2]. Проте через відсутність дієвого механізму гарантування екологічної безпеки нашої держави в цілому подальші дослідження даної тематики є необхідними та актуальними.

У зв'язку із цим зростає роль економічних інструментів екологічної політики України. Охорона довкілля стає невід'ємним складником державного управління, тому політика в галузі екології та природних ресурсів України повинна виходити із забезпечення загальної

екологічної безпеки і розвитку міжнародного природоохоронного співробітництва в інтересах нинішнього і майбутнього поколінь. Як свідчить об'єктивний аналіз ситуації, що склалася, незважаючи на надзвичайно гострі суперечності світового співтовариства щодо проблеми майбутнього розвитку людини і цивілізації, реально існує система заходів, яка сприяє їх подоланню. Але це неможливо зробити самотужки.

Необхідні добра воля і скоординовані дії міжнародної спільноти, адже екологічний стан і культура природокористування перестають бути внутрішньою справою окремих держав, оскільки сучасне людство існує за умов глобальної взаємозалежності.

До основних національних рушійних сил гармонізації життєдіяльності суспільства на шляху до сталого розвитку належать державні інституції (законодавчі, наукові, освітні, виконавчі), місцеве самоврядування, неурядові організації, громадські об'єднання, підприємницькі кола, населення, яким сьогодні властивий різний рівень екологічної активності та, як наслідок, ступінь впливу на суспільство і процеси впровадження принципів сталого розвитку.

Як підтверджує досвід екологічного партнерства, розуміння того, що екологічні проблеми України реальніше можна вирішувати за допомоги міжнародних партнерів, спрямовує зусилля національних рушійних сил на гармонізацію життєдіяльності міжнародної допомоги, залучення іноземних інвестицій, зокрема виробництва, запровадження ресурсоощадливих технологій, розвиток регіональної системи управління промисловими відходами та створення екологічних фондів.

Сучасний механізм платежів і зборів повинен базуватися на використанні природних ресурсів на рентній основі, що враховує екологічні втрати суспільства та формує умови забезпечення фінансування природоохоронної діяльності, а форми і джерела його фінансування екологічної політики повинні розширитися за рахунок імплементації рентних відносин у систему децентралізованого управління сталим розвитком.

Список використаних джерел

1. Pears D. Environmental Economics. An Elementary Introduction / D. Pears, K. Turner, I. Bateman // The John Hopkins University Press. – Baltimore, 1993. – P. 9.
2. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року, схвалена Кабінетом Міністрів України 03 лютого 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://new.minagro.gov.ua/ua/ministry/9689-koncepciyaderzhavnoyi-cilovoyi-programi-stalogo-rozvitku-silskihteritorij-na-period-do-2020-roku>.

УДК 330.332

ФЕЄР О.В.,к. е. н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет університет

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Забезпечення ефективного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання напряму залежить від наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів. Однак на сьогодні існує дефіцит власних коштів у більшості підприємств, що змушує їх активізувати роботу по пошуку та залученню додаткових коштів. Попит на інвестицію перевищує наявну пропозицію, відповідно успіх цієї роботи залежить від умов, які підприємство може запропонувати потенційному інвестору. В той же час необхідно усвідомлювати, що інвестиційна активність суб'єктів господарювання визначається інвестиційним привабливістю (кліматом) як окремого підприємства (мікрорівень) так і станом бізнес-середовища в країні (макрорівень).

Під інвестиційним кліматом, як правило, розуміють сукупність політичних, правових, економічних, соціальних, географічних, екологічних та інших чинників, які характеризують доцільність інвестування в ту чи іншу діючу господарчу систему. Чинники, які визначають інвестиційний клімат поділяються на зовнішні та внутрішні. До першої групи належать: політико-правові, економічні, соціальні, екологічні та ресурсного забезпечення. До другої: виробнича база підприємства, ресурсне забезпечення, наявні технології, маркетингова діяльність, фінансовий стан підприємства, система управління. Наявність сприятливого інвестиційного клімату визначається проведенням відповідної державної політики та політики на рівні окремого підприємства, яка повинна спрямовуватись на створення сприятливих умов для збільшення обсягів власних і залучення іноземних інвестиційних коштів та їх ефективне використання та забезпечення захисту прав інвестора від інвестиційних ризиків.

Інвестиційну активність підприємства розглядаємо як процес акумулювання необхідного обсягу інвестиційних ресурсів шляхом реалізації відповідної інвестиційної політики.

Джерелами формування інвестиційних ресурсів є [1]:

– власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

- позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Українська економіка характеризується низькою інвестиційною активністю суб'єктів господарювання, що не в змозі забезпечити реальні структурні перетворення. Нестача внутрішніх джерел нагромадження змушує їх нарощувати зовнішні інвестиційні вливання й оптимізувати використання внутрішнього капіталу для комплексного вирішення накопичених економічних, соціальних та ряду інших проблем. Причини інвестиційної кризи зумовлені низькою інвестиційною привабливістю виробничого сектора, призупиненням ринкових перетворень, а також відтоком фінансових ресурсів в тіньову економіку. Тому важливим завданням української влади є створення передумов для підвищення інвестиційної активності підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

Секція 8

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БЮДЖЕТІВ ВСІХ РІВНІВ

УДК 336.14:65.012.8:005.591(477)

БОГМА О. С.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Бюджетна система будь якої країни виступає найважливішою ланкою її фінансової системи, адже саме кошти бюджету формують фінансову базу функціонування держави та окремих адміністративно-територіальних одиниць, дозволяють в повному обсязі вирішувати покладені на них функції і завдання, створюють можливості забезпечення стійких темпів соціально-економічного розвитку країни та підвищення рівню та якості життя населення. Відповідно, необхідність забезпечення оптимального функціонування бюджетної системи та її вдосконалення вимагають проведення обґрунтованої та ефективної бюджетної політики, спрямованої на максимально повне забезпечення національних інтересів у бюджетній сфері та здійснення державою обґрунтованого та зваженого регулювання питань бюджетної безпеки з метою забезпечення необхідного і достатнього її рівню.

Як відзначає І. В. Губенко, бюджетна безпека представляє собою можливість бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави, дотримуючись збалансованості доходів і витрат, та ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання економічного розвитку, реалізації соціальної політики, а також утримання органів державного управління, забезпечення національної безпеки [1]. Отже, державне регулювання виступає обов'язковим елементом процесу забезпечення та підтримання бюджетної безпеки країни на належному рівні.

Крім того слід враховувати, що, як справедливо відзначає Ю. Г. Швецов, в сучасних умовах необхідна радикальна зміна парадигми соціально-економічної політики і її переорієнтація на потреби більшості населення, що неможливо без ґрунтовної перебудови розподільчих відносин, яка повинна знайти своє еквівалентне відображення в бюджетній політиці взагалі і в механізмі формування бюджету, зокрема [2, с. 12]. Таким чином, можна зробити висновок, що існує нагальна необхідність у вжитті відповідних заходів державного

регулювання, спрямованих на підвищення бюджетної безпеки на основі зміцнення бюджетної системи та оптимізації бюджетного процесу. Поряд із цим, враховуючи важливість бюджетної сфери для нормального функціонування економічної системи в цілому, цілком можливо стверджувати, що існує система заходів регулюючого впливу, які вживає держава з метою вирішення наявних у бюджетній сфері проблем.

Враховуючи вказане вище, вважаємо за доцільне розподілити загальний вплив держави на процес забезпечення бюджетної безпеки на регулюючий та результативний, що сприятиме підвищенню точності визначення ефективності дій уповноважених державних органів у процесі забезпечення бюджетної безпеки.

Так, регулюючий вплив держави проявляється у сукупності заходів, що потрібно вжити для зміцнення бюджетної безпеки країни. Наприклад, автори [2, 3] пропонують наступний перелік заходів державного регулювання бюджетної безпеки: проведення уповноваженими органами бюджетних реформ (розробка узгоджених концепцій, стратегії і тактики бюджетування); реформування бюджетного процесу на державному, місцевому рівнях та рівні міжбюджетних відносин; підвищення результативності бюджетних витрат за рахунок застосування програмно-цільових засад діяльності; використання механізму фінансово-перерозподільного процесу формування та регламентації бюджетних ресурсів держави; запровадження моделі бюджетного регулювання, основаної на найбільш повній реалізації принципу самостійності бюджетів та ін. При цьому результативний вплив відобразить сукупність фактичних заходів, що були реалізовані у сфері забезпечення бюджетної безпеки за відповідний (аналізований) період.

В цілому слід підкреслити, що подібне розмежування видів державного впливу доцільно проводити, враховуючи той факт, що сучасний рівень бюджетної безпеки України не можна назвати оптимальним через наявність дефіциту державного бюджету, постійний дефіцит платіжного балансу, загрозливий розмір державного боргу та ін. Зазначене зумовлює необхідність здійснення комплексу соціально-економічних та інституційно-організаційних трансформацій, які би сприяли максимальному співпадінню регулюючого та результативного впливів держави на процес забезпечення необхідного і достатнього рівню бюджетної безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Губенко И. В. Анализ состояния обеспечения бюджетной безопасности Украины [Электронный ресурс] / И. В. Губенко // Вопросы Современной Экономики: электронный научный журнал. – Режим доступа: economic-journal.net/index.php/CEI/article/download/59/47.

2 Швецов Ю. Г. К вопросу о перепрофилировании бюджета на общественные ценности / Ю. Г. Швецов, О. А. Булаш // Финансовая аналитика проблемы и решения. – 2012. – № 11 (101). – С. 2-12.

3. Луцик-Дубова Т. О. Основні пріоритети зміцнення фінансової безпеки України / Т. О. Луцик-Дубова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012. – Вип. 22, Ч.ІІ. – С. 1-7.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет
ХЛАНТА С. П.,
магістр,
Мукачівський державний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Комерційні банки, як і будь-які підприємницькі структури, під час здійснення своєї діяльності стикаються з різноманітними ризиками. Як правило, чим прибутковішою є діяльність, тим вищий ступінь ризику їй притаманний. Для комерційних банків найприбутковішими є активні операції, саме вони і несуть у собі підвищену небезпеку для функціонування банку. До таких операцій належать, зокрема, кредитні операції. Кредити займають домінуючу ланку в ієрархічній ланці банківських продуктів і являються невід'ємною частиною банківської діяльності. Надання кредитів хоча і забезпечує левову частину прибутків комерційного банку, проте, супроводжується високими ризиками можливого неповернення коштів, несвоєчасної сплати відсотків, що призводить до погіршення показників діяльності банку аж до банкрутства.

Будь-який кредитний договір тягне за собою ризик імовірного несвоєчасного або неповного виконання позичальником своїх зобов'язань. Таким чином банківські ризики є невід'ємною складовою діяльності будь-кого банку. Хоча категорія «ризик» є зрозумілим для нас поняттям, однак не виключає наявності різноманітних змістових навантажень, щодо визначення її сутності і таким чином викликає підвищений інтерес з боку науковців та дослідників.

Кредитні ризики досліджувались у багатьох працях науковців, серед яких Ж. Голодова, М. Лепешкіна, А. Станіславчик, В. Грушко, О. Пилипченко, Р. Пікус, Г. Білоглазова, Л.Кролівецька, О.Петрук, Р. Тиркало, І. Джулай, М. Дмитренко, В. Коваленко, Р. Шевченко,

О.Малахова та інші. Серед відомих західних авторів особливо значимі праці Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Сінкі, У.Шарпа, П. Самуельсона.

В дослідженнях як українських так і іноземних науковців питання, пов'язані із теорією ризику висвітлені в достатній мірі, однак серед них немає єдиної точки зору щодо трактування його сутності, не достатньо враховується вся багата аспектність його прояву, що робить досить важким визначення цієї категорії.

Дослідження категорії кредитного ризику потребує наведення його визначення з точки зору Базельського комітету. В Принципах управління кредитним ризиком він визначений як «...можливість того, що позичальник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання з раніше досягнутими умовами» [1]. У другій редакції Базельських угод (Базель II) кредитний ризик характеризується як ризик втрат, що виникає внаслідок дефолту у кредитора або контрагента [2]. Слід зауважити, що Базельський комітет, визначаючи кредитний ризик, визначає як джерело його виникнення, насамперед, кредитування, але враховує ризик невиконання зобов'язань контрагента за іншими операціями. Також його визначення пов'язують кредитний ризик з втратами внаслідок дефолту контрагента.

Під кредитним ризиком слід розуміти вартісне вираження ймовірності порушення позичальником взятих на себе зобов'язань перед кредитором, що проявляється у неможливості дотримання обсягів та графіку повернення позикових коштів внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх чинників, що спричиняє недоотримання кредитором запланованого рівня доходності від здійсненої операції. Кредитний ризик негативно впливає не тільки на прибутковість кредитної операції та платоспроможність банківської установи, але і на банківську діяльність в цілому, порушуючи її рівновагу та провокуючи інші банківські ризики.

Незважаючи на різне трактування поняття «кредитний ризик» управління кредитним ризиком являє собою чіткий процес з цілком визначеною послідовністю етапів, механізмів та методів управління. Управління кредитним ризиком дозволяє виявити та попередити ризики, які супроводжують не лише кредитну, але і загалом банківську діяльність, оцінити рівень ризиків та контролювати ризикові позиції.

Механізм управління кредитним ризиком полягає в розробці та реалізації кредитної політики, визначенні основних параметрів кредитного портфеля та управлінні ним, а також в управлінні процедурою кредитування.

Система управління кредитним ризиком повинна відповідати певним вимогам, зокрема:

- цілісність. Система управління повинна бути цілісною, оскільки порушення цілісності може призвести до зміни зв'язків між частинами системи та механізму її функціонування;
- стійкість. Система управління повинна зберігати свої властивості при дії зовнішніх та внутрішніх чинників;
- цілеспрямованість. Цілеспрямованість передбачає розробку цілей та завдань, шляхи їх досягнення;
- гнучкість. Гнучкість означає здатність та готовність до змін в результаті виникнення нових завдань;
- одноманітність. Одноманітність передбачає підпорядкованість всіх елементів принципам побудови та функціонування;
- оперативність. Система повинна бути оперативною для того, щоб за період прийняття та виконання рішень не настали зміни, при яких реалізація прийнятих рішень недоцільна;
- надійність. Система повинна функціонувати постійно і безперебійно;
- оптимальність. Оптимальність системи управління характеризується встановленням між її елементами раціональних зв'язків на всіх рівнях;
- економічність. Економічність означає отримання необхідного результату при мінімальних затратах [3; 4; 5].

Система управління кредитним ризиком вирішує ряд завдань як на мікро-, так і на макрорівні. На мікрорівні вона дозволяє банкам забезпечувати прибутковість кредитної діяльності, мінімізувати втрати, забезпечуючи ефективність кредитного процесу. На макрорівні система управління кредитним ризиком сприяє перерозподілу грошових капіталів, дозволяє регулювати грошову масу в країні, стримувати чи стимулювати виробництво продукції, контролювати рух грошей по рахунках тощо.

З огляду на зазначене, кожна банківська установа повинна фокусувати увагу на розробці системи заходів щодо управління кредитним ризиком. Здійснення кредитного моніторингу дозволить виявити недоліки, розробити рекомендації та оптимізувати систему управління кредитним ризиком у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Principles for the Management of Credit Risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>.

2. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>.

3. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском [Текст]: учебн. пособ. / Н. С. Кабушкин. – М.: Новое издание, 2004. – 336 с.

4. Економічна енциклопедія [Текст]: у 3-х т. / ред. С. В. Мочерний. – К.: «Академія», 2001. – Т.2. – 848 с.

5. Слобода Л. Я. Дослідження факторів кредитних ризиків банків [Текст] / Л. Я. Слобода. – Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С.125-135.

УДК 336.76

КОВАЛЕНКО Ю. М.,

д.е.н., професор кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України

ПРОЦЕС ФІНАНСОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Поняття терміну «Фінансові інвестиції» та їх класифікацію наведено у Наказі Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], де під ними розуміють активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Дещо інше знаходимо у Податковому кодексі [2]: фінансова інвестиція – господарська операція, що передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Як бачимо, в українських нормативно-правових актах визначення терміну «фінансові інвестиції» не співпадає за формою, але за економічним змістом є ідентичним. Наповнення фінансових інвестицій відповідає придбаним фінансовими інструментам [3].

Фінансове інвестування – процес реалізації фінансових інвестицій, що включає такі етапи:

- 1) постановка цілей інвестування;
- 2) формулювання інвестиційної політики з урахуванням нормативних обмежень;
- 3) вибір портфельної стратегії;
- 4) моніторинг і корегування інвестиційного портфеля за необхідністю.

У будь-якому випадку інвестиційний процес починається з постановки цілей інвестування, які інвестор прагне вирішити, вкладаючи кошти у різноманітні фінансові інструменти. Однак перед формулюванням цілей необхідно оцінити наявний інвестиційний капітал, зібрати достатню інформацію про доступні об'єкти вкладень, оцінити економічну кон'юнктуру та прогнози на майбутнє тощо. На цьому етапі інвестор з тим або іншим ступенем точності визначає свій інвестиційний горизонт, тобто проміжок часу, на який розповсюджується його стратегія і відносно якого оцінюються результати інвестиційного процесу.

Другий етап процесу управління інвестиціями – формування основних напрямів інвестиційної політики для досягнення поставлених цілей. Зазвичай він починається з розробки схеми розміщення активів, яка передбачає розподіл портфеля між різними категоріями активів з метою збереження капіталу при негативних змінах ситуації та отримання переваг при позитивних. Крім схеми розміщення активів, формування інвестиційної політики передбачає врахування обмежень, які накладаються органами державного регулювання і клієнтами. Прикладом обмежень з боку перших слугує перелік дозволених класів активів, в які фінансовий інститут може інвестувати свій капітал. Наприклад, в Україні законодавчо визначені переліки та нормативи вкладень коштів для банків, страхових компаній, інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів з урахуванням специфіки діяльності кожного інституту. Щодо обмежень, які накладаються клієнтом, то він може задати рівень диверсифікації і безпеки, тобто обмежити частку коштів, які розміщуються у певних класах активів або активах певних емітентів.

Третій етап процесу управління інвестиціями – це вибір портфельної стратегії, яка б відповідала цілям інвестора та обраній інвестиційній політиці. При цьому вибір стратегії інвестора значною мірою залежить від типу управління – пасивного чи активного. Однак якщо ринкові зміни роблять портфель інвестицій неадекватним його інвестиційним цілям, то його потрібно змінювати – незалежно від того, який тип управління використовується. Через це пасивне управління можна розглядати як варіант активного.

Інвестиційний процес потребує постійного моніторингу і перегляду інвестиційного портфеля, оскільки з часом змінюються обставини, в яких доводиться приймати рішення і поставлені цілі. Контроль стану інвестиційного портфеля повинен здійснюватися принаймні щодня у зв'язку з оперативним аналізом зміни курсів, дохідності та ліквідності цінних паперів. Він має здійснюватися у розрізі обсягу портфеля, його структури, частки в активах і прибутку інвестора, галузевого і регіонального розміру портфеля, частки окремих цінних паперів. Крім цього необхідно здійснювати оцінку портфеля в цілому з урахуванням всіх

інвестиційних цілей. Ефективний портфель цінних паперів з оптимальною структурою можна сформувати тільки в разі комплексності цих оцінок.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України: від 07.02.2013 р., № 73. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Податковий кодекс [Електронний ресурс]: Кодекс України: від 02.12.2010 р., № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Коваленко Ю. М. Фінансові інструменти в сучасному вимірі / Ю. М. Коваленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С. 84-90.

УДК 336.132.11(045):161.2

КОЖАЛІНА Н. П.,

аспірантка кафедри оподаткування та соціального забезпечення,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ЗМІЦНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

В умовах економічних перетворень та необхідності підвищення рівня економічної безпеки країни, досить гостро постала проблема забезпечення місцевих органів самоврядування необхідною кількістю фінансових ресурсів, для відповідного соціально-економічного розвитку регіону та підвищення рівня життя населення. Новітні трансформаційні процеси передбачають побудову нової інституційної моделі органів місцевого самоврядування, надання більшої фінансової незалежності місцевим органам влади, формування нової податкової та бюджетної політики держави, проведення бюджетної децентралізації. В результаті чого проблема зміцнення місцевих бюджетів в умовах підвищення рівня економічної безпеки країни є досить актуальною в сучасних умовах.

Проблеми формування та зміцнення місцевих бюджетів, безпосередньо їх доходної частини, займалися такі науковці та дослідники, як: А. Бабіч, А. Вагнер, О. Василик, А. Даниленко, О. Кириленко, І. Луніна, В. Опарін, О. Сунцова, В. Федосов, С. Юрій та ін.

Місцеві бюджети є головною ланкою у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади. Це зумовлює необхідність зміцнення місцевих бюджетів шляхом формування

ефективної системи місцевого оподаткування, міжбюджетних відносин та бюджетного планування.

Бюджетне планування є одним з елементів бюджетного процесу як на державному, так і на місцевому рівні. Починаючи з 2017 року в Україні, відповідно до чинного законодавства, передбачено програмно-цільовий метод бюджетного планування. Цей метод передбачає затвердження відповідних паспортів бюджетних програм. Паспорт є документом який містить в собі: завдання, мету, конкретних виконавців та результативні показники бюджетної програми. Інформація, яка відображається у паспорті бюджетної програми, застосовується для здійснення контролю щодо цільового використання бюджетних коштів та ефективності бюджетної програми.

Відповідно до ст. 20 Бюджетного кодексу України «...результативні показники бюджетної програми використовуються для оцінки ефективності бюджетної програми і включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми, характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми. Такі показники мають підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку» [1]. Також даний метод передбачає складання відповідного прогнозу бюджету на наступні два бюджетні періоди.

Особливе місце в підвищенні рівня економічної безпеки країни належить проведенню бюджетної децентралізації шляхом надання більшої фінансової незалежності органам місцевого самоврядування, розширення кола їх повноважень та зменшення розміру міжбюджетних трансфертів. Так, на думку О. Сунцової, «...під бюджетною децентралізацією слід розуміти будь-які види мобілізації фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування. Крім визначеного його змісту, слід розглядати її як спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової і яка є доцільною за умови досягнення розумного оптимуму між формуванням доходів місцевих бюджетів та фінансуванням делегованих повноважень» [2].

Проведення бюджетної децентралізація повинно створити принципово нову систему міжбюджетних відносин, суть якої полягала б не тільки в передачі міжбюджетних трансфертів від державного бюджету місцевим бюджетам, а й надала можливість місцевим органам влади більшої самостійності у формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів. В сучасних умовах більшість територіальних громад не в змозі забезпечити відповідний соціально-економічний розвиток громади та рівень життя населення, тому повністю залежить від розміру отримання міжбюджетних трансфертів.

На даний час в рамках реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні проводиться активна робота по формуванню спроможних територіальних громад. Бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. В результаті буде забезпечено виконання одного із напрямків реформи міжбюджетних відносин – перехід від триступеневої до двоступеневої бюджетної системи [3].

Особливого значення в зміцненні основних складових місцевих бюджетів в умовах підвищення економічної безпеки країни, набуває подальше вдосконалення податкової та бюджетної політики, яке, перш за все, стосується змін у розподілі бюджетних ресурсів на користь місцевих бюджетів.

На наш погляд в Україні непотрібно значно збільшувати кількість місцевих податків та зборів, необхідно лише запровадити чіткий механізм їх адміністрування та розширити коло платників, збільшити розмір зарахування до місцевих бюджетів більшої частки від загальнодержавних податків (рентної плати, ПДФО, екологічного податку), надати повну самостійність місцевим органам влади, щодо запровадження місцевих податків та зборів на відповідній території. Таким чином лише при проведенні відповідних змін в бюджетному та податковому законодавстві можливо досягти зміцнення місцевих бюджетів та закріпити за ними стабільні джерела надходжень.

Досягти певного зміцнення місцевих бюджетів можливо також завдяки прозорій та системній державній політиці, стабілізації економіки держави, проведення бюджетної, податкової реформ та бюджетної децентралізації направленої на зацікавленість громад до об'єднання. Всі ці фактори стануть запорукою стабілізації соціально-економічного розвитку кожного регіону України та як результат сприятимуть підвищенню економічної безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page13>.
2. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. посіб. [Текст] / О. О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Місцеві бюджети [Електронний ресурс] /Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg>.

УДК 336.143.2

КОРЕНЬ Н. В.,к.е.н., старший науковий співробітник,
завідувач сектору бюджетної децентралізації відділу фінансової безпеки,
Національний інститут стратегічних досліджень**БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СУСПІЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ**

Суспільні трансформації сьогодення визначають імперативи формування бюджетної політики та модернізації її інструментів. Практика засвідчує, що від ефективного управління державними фінансами значною мірою залежить розв'язання поточних та стратегічних завдань соціально-економічного розвитку. Вагомим індикатором і критерієм ефективності бюджетної політики та організації бюджетного процесу є бюджетна безпека. Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції. Відтак, забезпечення бюджетної безпеки держави знаходиться серед ключових завдань при реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів. Крім того, має бути досягнутий такий рівень захищеності бюджетного процесу, при якому держава здатна проваджувати бюджетну політику, яка забезпечує фінансову безпеку та відповідає національними інтересами. Бюджетна безпека є особливо необхідною умовою забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки, підвищенні соціального захисту населення, розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства на сучасному етапі реалізації реформ, які супроводжуються значними структурними зрушеннями.

Сучасний стан бюджетної системи України сформувався під впливом низки деструктивних зовнішніх та внутрішніх викликів, які загострили питання забезпечення бюджетної безпеки на сучасному етапі. Основними чинниками загострення дисбалансів у бюджетній системі стали:

1. Високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему. Видатки бюджету зростали вищими темпами, ніж доходи, що обумовлене стимулюванням споживання в контексті антициклічного бюджетного регулювання, що запроваджено після кризи 2008-2009 рр. Частка доходів зведеного бюджету у ВВП у 2015 р. становила 32,9 % (проти 28,7% у 2014 р. та 30,4% у 2013 р.), що свідчить про посилення податкового тиску на вітчизняну економіку для досягнення збалансованості бюджету. Частка видатків зведеного бюджету у ВВП у 2015 р. також дещо зросла і становила 34,3 % (проти 33,0 % у 2014 р. та 34,8 % у 2013 р.), що обумовлено необхідністю відновлення обороноздатності та національної безпеки країни, обслуговування державного боргу, збереження високого рівня державних зобов'язань щодо надання суспільних благ та послуг. Слід зазначити, що рівень

фіскального перерозподілу ВВП в Україні є однією з найвищих серед країн, схожих за рівнем економічного розвитку, та у східноєвропейському регіоні [1].

2. Високий рівень дефіциту державного бюджету. Значне зростання дефіциту бюджету у 2012-2014 рр відбулось внаслідок застосування антициклічних бюджетних важелів. Проте, стимулювання споживання в період рецесії лише посилило фіскальне навантаження, що, в свою чергу, поглибило макроекономічні диспропорції [2]. Дефіцит зведеного бюджету України у 2015 р. зменшився до 30,9 млрд грн проти 72,0 млрд грн у 2014 р., або до 1,6% ВВП проти 4,5 % ВВП відповідно. За підсумками 2016 р. очікується збільшення рівня дефіциту державного бюджету: граничний його обсяг становитиме 83,7 млрд грн, або 3,7% ВВП.

3. Надмірне боргове навантаження та зростання частки видатків державного бюджету на обслуговування державного боргу. Стрімке зростання державного боргу у 2014-2015 рр стало наслідком різкої девальвації гривні, а зовнішні запозичення із «дешевого джерела ресурсів» стали основною проблемою бюджетної політики. Впродовж 2015 року обсяг державного та гарантованого державою боргу України склав 1571,8 млрд грн (79,3% ВВП) проти 1100,8 млрд грн у 2014 р. (70,3% ВВП), що перевищило граничну межу боргового навантаження у 60 % ВВП, закріплену Бюджетним кодексом України. Нагромадження боргових зобов'язань держави в умовах фіскальних дисбалансів посилило навантаження на бюджет. Так, якщо у 2014 р. вартість обслуговування державного боргу становила 48,0 млрд грн, або 16,0 % видатків без урахування трансфертів (299,6 млрд грн), то за підсумками 2015 р. під впливом девальвації вона стрімко зросла до 84,5 млрд грн, або 21,0 % видатків державного бюджету (402,9 млрд грн). Загальні виплати за державним боргом, що мають бути здійснені у 2016 році за рахунок коштів державного бюджету, оцінюються на рівні 234260,2 млн. гривень.

4. Високий рівень централізації бюджетних коштів. Частка міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів у 2015 р. зросла до 59,1%, що на 2,7 відсоткового пункту перевищує показник 2014 р (56,4%) та на 6,7 відсоткового пункту більше показника 2013 р. (52,4%). Бюджетна практика реалізації заходів реформи бюджетної децентралізації у 2016 році свідчить, що нові підходи та законодавче врегулювання бюджетних відносин і відповідальності центрального уряду та місцевого самоврядування дали змогу забезпечити позитивні тенденції у формуванні та управлінні місцевими бюджетами. Незважаючи на позитивні результати реформи бюджетної децентралізації, на збалансованість та системність бюджетного процесу негативно впливає проблема дефіциту фінансових ресурсів у місцевих бюджетах на виконання певних делегованих повноважень,

незавершеність процесу добровільного об'єднання територіальних громад, незавершеність секторальних реформ.

5. Низька якість надання державних соціальних послуг при збереженні значної частки соціальної складової у структурі бюджетних видатків. Значною залишається частка соціальних видатків у структурі зведеного бюджету: у 2015 році вона становила 55,6 % його видатків (у 2014 році – 59,1%). Найбільшу частку у структурі соціальних видатків у 2015 р склали видатки на соціальних захист та соціальне забезпечення (25,9%), освіту (16,8%) та охорону здоров'я (10,4%). Сума профінансованих видатків на соціальних захист та соціальне забезпечення у 2015 році становила 176,3 млрд грн, що на 38,3 млрд грн, або на 27,8%, більше від показника 2014 р. В умовах ресурсних обмежень тривалий час нагальними питанням залишається перехід від механізму бюджетного утримання до забезпечення розвитку соціально-культурної сфери сфери.

6. Нереформованість пенсійної системи обумовлює збереження дефіциту власних доходів Пенсійного фонду України, який щорічно компенсується за рахунок коштів державного бюджету. Бюджет Пенсійного фонду в 2016 році був умовно збалансований завдяки підтримці з державного бюджету у сумі 144,9 млрд грн, або 56,3% від планових доходів Пенсійного фонду України (257,2 млрд грн) [3], які зменшилися у зв'язку із зниженням ставки єдиного соціального внеску.

Реалізація системних реформ, у тому числі і бюджетної реформи, яка впливає на всі сфери життєдіяльності суспільства, триває. Аналіз індикаторів бюджетної безпеки дає змогу стверджувати, що заходи антициклічного регулювання періоду рецесії виявилися неефективними та загострили фіскальні дисбаланси періоду 2015-2015 років, що в умовах розгортання збройного конфлікту та гібридних загроз створило нагромадження бюджетних ризиків. Основні проблеми у 2017 році будуть зосереджені, насамперед, у сфері управління державним боргом, у діяльності позабюджетних фондів сектору державного управління, управління дефіцитом бюджету. Розв'язання проблем реалізації ефективної бюджетної політики сьогодні лежить в площині забезпечення ефективного управління бюджетними коштами в умовах суттєвих ресурсних обмежень на напрямках як споживання, так і розвитку.

Список використаних джерел

1. Fiscal Monitor: Acting Now, Acting Together / International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys. – April, 2016, 87-88. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/fmindex.htm>

2. Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень. / К. В. Аврамченко, А. Л. Дешко, Я. А. Жаліло та ін. – К., СТ-ДРУК, 2016. – 112 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iser.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf.

3. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2016 рік:постанова Кабінет Міністрів України № 190від 10.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/190-2016-%D0%BF>.

УДК 352: 342.5

КОТИК О. В.,
асистент,
ЛИСАЧОК А. В.,
студентка,

Національний університет водного господарства та природокористування

МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ І ДЕРЖАВНА ВЛАДА: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН РОЗМЕЖУВАННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ

Науковці намагаються з перших років незалежності України визначити шляхи розвитку місцевого самоврядування. Проте, проблема полягає в тому, що Конституція України 1996 р. передбачила існування на місцях двох публічно-владних структур – місцевих державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування. У цих двох самостійних систем місцевої публічної влади є деякі спільні завдання – вони так чи інакше торкаються вирішення місцевих проблем, але у них різна правова природа, а отже – їм притаманні специфічні форми реалізації повноважень, контролю за їх здійсненням, відповідальності. Та незважаючи на те, що це різні за юридичною природою ланки місцевої влади, обидві репрезентують публічну владу і покликані забезпечити збалансований розвиток відповідних територій та вирішення проблем як місцевого, так і загальнодержавного значення. І тому ці дві ланки повинні розглядатися не як конкуруючі інституції, а як складові злагодженого механізму управління на місцях [1].

Здійснення місцевого самоврядування в Україні регламентують Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. [2] та «Про місцеві державні адміністрації» від 9 квітня 1999 р. [3]. Зазначені закони мають досить суттєві недоліки та суперечності, в них не досить чітко виписані повноваження як органів місцевого самоврядування, так і місцевих державних адміністрацій. Але у січні 2017 року до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» були внесені зміни і згідно ст. 2 цього закону місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та

посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України.

Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст. Частина повноважень, якими мають бути наділені органи місцевої влади, зокрема органи місцевого самоврядування, залишається в межах компетенції виключно органів влади центрального рівня. Ті ж повноваження, що належать до компетенції органів місцевої влади (органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій), чітко між ними не розмежовані. І тому одним із найнагальніших питань організації місцевого самоврядування є розмежування обов'язків і відповідальності з органами виконавчої влади. Не зрозуміло, хто чим займається і кому підзвітний і підконтрольний, де закінчується компетенція одного органу і починається компетенція іншого. Оскільки повноваження двох різних структур дублюються і це призводить до низької ефективності їх діяльності, а іноді навіть до протистояння у вирішенні тих чи інших питань.

У такій ситуації представники місцевої влади не в змозі чітко визначити мету своєї компетенції, повноважень та відповідальності. Зрозуміло, що це справляє негативний вплив на розвиток регіонів та удосконалення системи надання послуг населенню з боку органів місцевої влади. Якщо для самих представників місцевої влади незрозуміло, хто і які завдання має виконувати та за які напрями діяльності відповідати, то тим більше це незрозуміло для населення, яке не в змозі проконтролювати виконання. Основні повноваження місцевого самоврядування розділені наступним чином:

1. Сільські, селищні та міські ради: прийняття рішень про наділення органів самоорганізації населення окремими власними повноваженнями органів місцевого самоврядування, а також про передачу коштів, матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для їх здійснення; затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування затвердження місцевого бюджету, внесення змін до нього; затвердження звіту про виконання відповідного бюджету; встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету.

2. Виконавчі органи сільських, селищних, міських рад: складання проекту місцевого бюджету, подання його на затвердження відповідної ради, забезпечення виконання бюджету; встановлення тарифів на побутові, комунальні, транспортні послуги визначених законом; встановлення за узгодженим рішенням відповідних рад порядку використання коштів та

іншого майна, що перебувають у спільній власності територіальних громад; здійснення в установленому порядку фінансування видатків з місцевого бюджету.

3. Районні і обласні ради: підготовка і внесення на розгляд ради проектів програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідно районів і областей підготовка пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку відповідної території, підготовка і подання до відповідних органів виконавчої влади фінансових показників і пропозицій до проекту Державного бюджету України; сприяння інвестиційній діяльності на території району, області.

4. Виконавчий комітет сільської, селищної, міської, районної у місті ради: попередньо розглядає проекти місцевих програм соціально-економічного і культурного розвитку; координує діяльність відділів, управлінь та інших виконавчих органів ради, підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідної територіальної громади, заслуховує звіти про роботу їх керівників; має право змінювати або скасовувати акти підпорядкованих йому відділів, управлінь, інших виконавчих органів ради, а також їх посадових осіб.

5. Місцева державна адміністрація: розробляє пропозиції щодо фінансово-економічного обґрунтування обсягів продукції, що підлягає продажу для державних потреб за рахунок державного бюджету; на пропозиції органів місцевого самоврядування формує обсяги продукції, що поставляється для місцевих потреб за рахунок коштів бюджетів місцевого самоврядування; розробляє та вносить пропозиції до проектів державних цільових програм; подає в установленому порядку до органів виконавчої влади вищого рівня фінансові показники і пропозиції до проекту Державного бюджету України, пропозиції щодо обсягу коштів Державного бюджету України для їх розподілу між територіальними громадами, розмірів дотацій і субсидій; здійснює фінансування підприємств, установ та організацій.

Таким чином, уряд та центральні органи виконавчої влади мають звільнитись від виконання невластивих їм функцій шляхом децентралізації державного управління, деконцентрації управлінських повноважень та делегування відповідних функцій на рівні управління. Має відбутись розмежування функцій і повноважень щодо надання державних і громадських послуг на державному, регіональному та місцевому рівнях, а також трансформування місцевої державної адміністрації з органів державного господарського управління в органи з головною контрольно-наглядовою функцією. Поступово місцеве самоврядування перетвориться на автономну гілку публічної влади. На сьогодні для цього є

всі підстави, оскільки місцеве самоврядування є специфічним рівнем місцевої влади, а функції його органів є особливими та відмінними від інших органів влади.

Список використаних джерел

1. Дробінова І. Виконавча влада і місцеве самоврядування: проблеми розмежування повноважень [Електронний ресурс] / І. Дробінова // Правник. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: www.pravnuk.info/2013-12-27-15-15-31/775-vikonavcha-vlada-i-misceve-samovryaduvannya-problema-rozmezhuвання-povnovazhen.html.

2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 01.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.zakon1.rada.gov.ua.

3. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» від 01.05.2016р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.

УДК 336.143.01

КУПИРА М. І.,

аспірант,

Луцький національний технічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Характерною рисою сучасного економічного розвитку України виступає децентралізація фінансових відносин, як основний курс на європейську інтеграцію, що зумовлює підвищення ролі місцевих органів влади у виконанні покладених на них повноважень та забезпеченні ефективного розвитку регіонів. Це викликає необхідність вирішити низку проблем, пов'язаних з удосконаленням методів формування та використання інструментів політики задля забезпечення соціально-економічного розвитку та створення сприятливого інвестиційного клімату. Успішне вирішення назрілих проблем на місцевому рівні, задоволення потреб територій, забезпечення рівня безпеки в регіоні безпосередньо залежить від результативності формування власної дохідної бази шляхом залучення та ефективності використання фінансових ресурсів. Відмітимо, фінансовою базою функціонування органів місцевого влади виступають місцеві бюджети, соціально-економічний розвиток регіону та його безпека в значній мірі визначається бюджетним та податковим потенціалами, достатніми для стимулювання розвитку виробництва та сфер діяльності, які не можуть функціонувати самостійно. У зв'язку зі зміною політики держави в напрямку до децентралізації, актуальності набуває вивчення теоретичних аспектів децентралізації фінансових ресурсів. Адже система, що створювалась роками, себе

вичерпала, вона стала неспроможною забезпечити фінансову достатність та дієздатність органів місцевого самоврядування. Така ситуація створила проблеми наповнення дохідної бази, бюджетного регулювання, що погіршує соціально-економічний розвиток, фінансово-економічну безпеку, добробут та розвиток демократії на рівні держави та регіону. Підвищення ефективності системи бюджетного регулювання в рамках децентралізації, а саме використання бюджетних коштів повинно здійснюватись у напрямках удосконалення якості прогнозування дохідної спроможності регіону, формування й оцінки стимулів місцевих бюджетів щодо мобілізації доходів та економії видатків, з метою створення безпечного та інвестиційно привабливого регіону.

Так, на початку формування міжбюджетних відносин, регіони повністю залежали від центру, ти самим не маючи власних доходів виступали дотаційними. Дефіцит бюджету покривався за рахунок трансфертів, а місцева влада не могла встановлювати місцеві податки та збори, які б залишались на місцях і йшли на фінансування власних потреб (рис. 1).

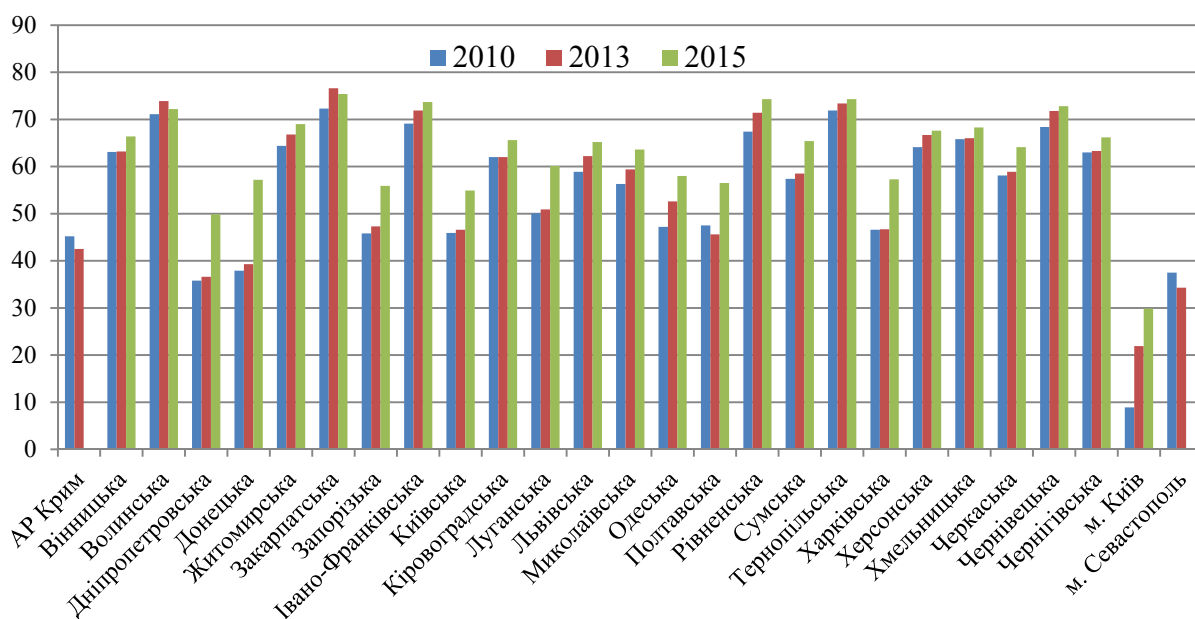


Рис. 1. Динаміка частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів за регіонами України у 2010 та 2015 роках, % [1, 2]

Зростання частки трансфертів у доходах місцевих свідчить про недостатність обсягу власних коштів та про посилення залежності органів місцевої влади від рішень держави. Як наслідок, знижується мотивація до нарощення дохідної бази та створення власних резервів наповнення місцевого бюджету. Тому критичне звуження податкової бази через спад обсягів виробництва, приховування податків і вивезення вітчизняного капіталу за кордон – основні причини зменшення дохідної бази бюджетів регіонів. Отже, система надання трансфертних

платежів, що сформувалася в Україні потребує негайних змін. Адже на сьогодні різко скоротилась кількість територій, які хочуть забезпечувати себе самостійно, відсутня матеріальна зацікавленість, наслідок зростання кількості регіонів – одержувачів фінансової допомоги.

У 2015 році політика у сфері міжбюджетних відносин зазнала змін стосовно відсотку податків які лишались на місцях. Це дало змогу збільшити дохідну базу та відсоток фінансування освіти та охорони здоров'я. Також трансферти з центру стали ефективнішими, що засвідчують систему як економічно стимулюючою. Економічно розвинуті регіони віддають половину надлишку до центрального бюджету, що є стимулом для розвитку. Як засвідчує тенденція, бюджет 2016 року визнано стресовим для держави, хоча вже зроблено вагомі кроки в напрямку децентралізації. Саме тому, децентралізація фінансових ресурсів це формування дохідної бази бюджету, зацікавленість та ефективність органів місцевого самоврядування в напрямку нарощення та зміцнення бюджетного потенціалу регіону, формування сприятливого інвестиційного клімату, соціальної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Бюджет України 2010. Статистичний збірник. – Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів. – Київ, 2011. – 291 с.
2. Бюджет України 2015. Статистичний збірник. – Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів. – Київ, 2016. – 291 с.
3. Фінансова децентралізація: «підйомні» для громад // Конституційна комісія. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://constitution.gov.ua/publications/item/id/47>.

УДК 336.322

ЛІНТУР І. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
БОРА Н. Ю.,
аспірант,
Мукачівський державний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

В умовах реформування бюджетної системи особливу увагу слід приділити оцінці проведення бюджетної політики з метою забезпечення її результативності та ефективності. У сучасній практиці діяльності фінансових органів постійно проводиться аналітична робота за

результатами виконання бюджетів. Проте у чинному законодавстві та серед науковців не існує єдиних підходів до методики оцінки проведення бюджетної політики.

У науковій літературі дослідження «ефективності бюджетної політики» обмежуються аналізом ефективності окремих її напрямів і компонентів. На думку Г. В. Атаманчук, ефективність управління діяльністю досягається умовами двох компонентів системи: держави, її органів і службовців, суспільства, його керованих об'єктів і самоуправлінських структур. Ця ефективність має сукупний характер і не дає чіткого конкретного уявлення про кожний компонент [1].

Традиційним підходом до оцінки ефективності діяльності (у тому числі у сфері бюджету) є розрахунок співвідношення між ресурсним забезпеченням (витратами) і досягнутими результатами, тобто для підвищення ефективності діяльності необхідно зменшити витрати. Проте, як показує досвід, не завжди зниження витрат приводить до підвищення ефективності. Відповідно, необхідно регулювати витрати в допустимих межах, у яких буде зберігатися достатня оперативність і якість будь-якої діяльності. Якщо обсяг витрат перевищує допустимі межі, то оперативність і якість діяльності, а значить і його результат, будуть знижуватися, відповідно, буде знижуватись і ефективність.

На думку Т. М. Ковальнової та С. В. Баруліна, головним критерієм ефективності бюджетної політики, є забезпечення виконання умови бюджетної рівноваги та ефективності виконання бюджетом своїх функцій, а саме: оптимальності доходів, видатків і контрольно-регулюючого ефекту [3]. Важливе місце у дослідженні ефективності бюджетної політики посідає пошук критеріїв і розробка методики оцінки ефективності діяльності. Ефективну бюджетну політику не можна ототожнювати з поняттям результативної бюджетної політики, поняття «ефект» і «результат» – не рівнозначні. Саме таку позицію займає В. М. Родіонова, яка пише: «Чи буде ефективною бюджетна політика, яка спрямована на реалізацію неправильно визначених цілей?» [5]. Отже, ефективність бюджетної політики визначається досягнутим результатом, основним критерієм якого є рівень добробуту населення.

У Бюджетному кодексі принцип ефективності та результативності означає, що під час складання та виконання бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання послуг, гарантованих державою, місцевим самоврядуванням при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [2].

Серед пропонованих підходів оцінки ефективності слід виділити одноаспектні та комплексні методики. Одноаспектні методики, а відповідно й критерії їх оцінки, націлені на продуктивність, ступінь досягнення мети, керованість, ритмічність роботи, зростання якісних показників діяльності, задоволеність результатами діяльності, економію часу в процесі управління та ін. Одноаспектні методики, як правило, ґрунтуються на одному комплексному (інтегральному) показнику, за допомогою якого можна виявити стан того або іншого процесу, явища.

Російський вчений А. С. Колесов запропонував методику інтегральної оцінки фінансового стану бюджету, яку можна використовувати при оцінці ефективності бюджетної політики органів місцевого самоврядування. Її суть полягає в одночасному і взаємозв'язаному обчисленні змін таких показників будь-якого бюджету, як доходи, витрати і кредиторська заборгованість [4].

$$\Phi = D / B (1 - K_2 / K_1) \quad (1)$$

де, Φ – індекс інтегральної оцінки фінансового стану за визначений період;

D – власні доходи місцевих бюджетів за цей період;

B – видатки місцевих бюджетів за цей період;

K_1 – кредиторська заборгованість на початок періоду;

K_2 – кредиторська заборгованість на кінець періоду.

Економічний зміст вказаного показника простий: чим більші доходи і чим менші витрати, тим більша його величина. І якщо кредиторська заборгованість знижується, то він має позитивне значення, тобто чим більша його величина, тим кращий фінансовий стан бюджетної системи. Як бачимо, наведені методичні напрацювання можуть використовуватися в поточній діяльності, оскільки відображають вплив обмеженого числа чинників на ефективність бюджетної політики на місцевому рівні.

Проте, оскільки даний показник відображає вплив обмеженого числа чинників на ефективність бюджетної політики на місцевому рівні доцільно наше дослідження продовжити на основі розрахунку інших показників оцінки стану бюджету.

Для більш об'єктивної оцінки бюджетної політики використовують також багатоаспектні методики, які дозволяють при здійснювати оцінку бюджетної політики на місцевому рівні шляхом комплексного аналізу стійкості місцевого бюджету.

Підсумовуючи проведе дослідження можна стверджувати, що системою спроможною забезпечувати формування інформації щодо результативності фінансової діяльності місцевих органів влади є комплексний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, який надає уявлення щодо збалансованості їх загальних доходів і видатків, незалежності від державного

бюджету та ефективності бюджетної політики. Досліджені методичні підходи є підґрунтям для попередньої оцінки бюджетної політики на місцевому рівні шляхом комплексного аналізу місцевого бюджету та обґрунтування заходів щодо забезпечення його стійкості з урахуванням ризику.

Список використаних джерел

1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления / Г. В. Атаманчук. – М.: Юрид. лит., 1997. – 400 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.
3. Ковалева Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: учеб. пособие / Т. М. Ковалева, С. В. Барулин. – [2-е изд.]. – М.: КНОРУС, 2006. – 208 с.
4. Колесов А. С. Об интегральной оценке финансового положения объектов бюджетного финансирования / А. С. Колесов // Финансы. – 2000. – № 6. – С. 9-11.
5. Родионова В. М. Совершенствование бюджетного законодательства – необходимое условие осуществления преобразований в бюджетной сфере России / В. М. Родионова // Финансы и кредит. – 2006. – №2 (206). – С. 2-9.

УДК 336.13

ПАСІЧНИК Ю. В.,

д.е.н., професор кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ЗАТВЕРДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Бюджет для будь-якої держави є надзвичайно важливим державним актом, а бюджетний процес визначає напрями вирішення суспільних проблем. Щодо України, то у Бюджетному кодексі України ст. 2 «Визначення основних термінів» п. 10 обумовлено, що бюджетний процес – регламентований бюджетним законодавством розпис складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства [1].

Зауважимо, що у бюджетному процесі етап затвердження Державного бюджету завершає піврічний термін формування бюджетних показників на майбутній бюджетний рік. Традиційно, етап затвердження бюджету, де концентруються зусилля Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України, а також Президента України має окремі особливості, які доцільно з'ясувати.

Передусім, в Конституції України, як і в конституційних актах інших країн, очільнику держави надано право розпускати парламент, якщо депутати у визначений термін не приймають бюджет на наступний рік.

Ст. 33 Бюджетного кодексу України «Визначення основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період» передбачено, що Кабінет Міністрів України подає до Верховної Ради України ці основні напрями, а Верховна Рада України не пізніше 1 червня поточного року проводить парламентські слухання [1].

Юридично бюджетний процес починається із подання Кабінетом Міністрів України Основних напрямів бюджетної політики. Особливістю бюджетного процесу у 2016 р. був той факт, що ці напрями були відхилені Верховною Радою України як такі, що містили безліч положень, які протирічили чинному законодавству, зокрема бюджетному.

Особливістю затвердження Державного бюджету на 2017 р. було те, що вперше за останні роки у Основних напрямках бюджетної політики на 2017 р. було оприлюднено основні макропоказники на два наступні роки за плановим, як це передбачає ст. 21 Бюджетного кодексу України «Складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди» [1]. В ній йдеться про те, що Міністерство фінансів України складає прогноз Державного бюджету України на два планові роки, або реально цей бюджет повинен плануватись на три роки. Ці основні показники на 2018 та 2019 рр., які запропонував Кабінет Міністрів України наведено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Індикативні прогностичні показники Державного бюджету на 2018-2019 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.
Валовий внутрішній продукт номінальний (млрд. грн.)	2867,5	3148,4
Валовий внутрішній продукт реальний, темп зростання, відсотки	104	104
Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %	105,5	105,2
Рівень безробіття населення віком 15-70 років, визначений за методологією МОП, відсотки	8,5	8,2
Обмінний курс гривні до долара США (в середньому за рік)	27,8	28,1

Отже, у основних макропоказниках на два роки, які прогноуються, не наведено саме бюджетних показників, зокрема, доходів, видатків, трансфертних платежів, і саме тому оприлюднені макропоказники, власне, не пов'язані із бюджетом.

Ще однією особливістю затвердження Державного бюджету України, яка вже стала традиційною за останні роки, є оригінальна з суспільного погляду так звана «бюджетна ніч», коли депутати наприкінці грудня поточного року працюють всю ніч і здійснюють голосування, в цілому за бюджет, вранці наступного дня. Ця практика не є оптимальною, оскільки більшість депутатів фізично не можуть прослідкувати, і відповідно проаналізувати,

всі основні показники бюджету, а отже, прийняти виважені рішення щодо окремих показників бюджету.

Але найбільш значимою особливістю, і зауважимо, негативного змісту є те, що практично не залишається часу ні у депутатів, ні у Кабінету Міністрів України спрогнозувати можливі наслідки від взаємодії Державного і місцевих бюджетів. Так, лише за січень 2017 р. від запровадження мінімальної заробітної плати розміром 3200 грн. припинили діяльність близько 200 тис. суб'єктів малого підприємництва, зросло безробіття, а НБУ вимушений був підняти ставку інфляції додатково на 1% у зв'язку із зростанням цін [2]. Отже, сприятливе рішення за ініціативи Кабінету Міністрів України щодо підтримки працюючих, але не підкріплене відповідними заходами щодо збалансування економічної і соціальної ситуації зумовило суттєвий негативний соціальний ефект. Ці особливості у певному прояві характерні і для бюджетів інших країн, але затвердження бюджету держави є надзвичайно відповідальною процедурою, до реалізації якої потрібно підходити виважено.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України. Редакція від 05.01.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Проект Постанови про Основні напрями бюджетної політики на 2017 рік № 4971 від 13.07.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59706.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.

УДК 336.144.38

ПИВАВАРЧУК Л. В.,

к. е. н., асистент кафедри фінансів та економіки природокористування,
Національний університет водного господарства і природокористування

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ГАРАНТІЙ ДЕРЖАВИ

Держава гарантує базові можливості людського розвитку для всіх громадян, незалежно від їх рівня доходу. Базові принципи людського розвитку матеріалізуються у державних соціальних гарантіях. Виконання державних гарантій вимагає від держави не лише їх

фінансування, й раціонального розподілу та ефективного використання бюджетних ресурсів, а головне, забезпечення доступності у здобутті послуг, підвищення їх якості та задоволеності споживачів [1, с. 222]. Соціальні гарантії держави здійснюються за трьома основними напрямками: доходи, освіта та охорона здоров'я.

Надання соціальних гарантій держави в системі бюджетного інвестування залежить від можливостей надходження фінансових ресурсів до бюджетів різних рівнів. Бюджетні соціальні інвестиції спрямовані на виконання делегованих і власних повноважень органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Проте, органи місцевого самоврядування досі не мають ні чітко визначених обов'язків, ні достатньої фінансової бази і займаються переважно виконанням делегованих державою повноважень, а не питаннями місцевого значення. Фінансування місцевих бюджетів через систему міжбюджетних трансфертів не спонукає їх до зацікавленості у збільшенні власних дохідних джерел [2]. Саме тому вирішенням проблеми вдосконалення системи міжбюджетних відносин в країні є перехід до децентралізації [3].

Органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування встановлюють обсяги бюджетного фінансування закладів освіти, забезпечують розвиток мережі закладів освіти, здійснюють підготовку кадрів, соціальний захист працівників та дітей; створюють належні умови для виховання дітей за місцем їх проживання. Хоча, слід зазначити, що існує суттєвий розрив у фінансуванні міських і сільських шкіл, на користь першого. У підсумку спостерігаємо значний розрив у освітній підготовці міських та сільських учнів.

Такий же розрив спостерігається у бюджетному фінансуванні професійно-технічної освіти та вищої, на користь другої. Проблемою професійно-технічної освіти є застаріла матеріально-технічна база внаслідок чого відбувається скорочення чисельності учнів. Не дивлячись на стабільний попит спеціалістів робітничих професій, кількість професійно-технічних навчальних закладів невпинно скорочується.

Щодо вищої освіти, то завданням держави є гарантування якості освітніх послуг, тому для цього було впроваджено адміністративні інструменти контролю: процедури акредитації та ліцензування.

Держава забезпечує фінансування медичної продукції та обладнання; поліклінік і амбулаторій, швидких та невідкладних допомог; лікарень та санаторно-курортних закладів; санітарно-профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів; фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я. На фінансування медицини в Україні виділяється тільки 3-3,5% ВВП країни, хоча законодавство України і передбачає забезпечення в розмірі не менше ніж 10% від обсягу національного доходу. Дана ситуація

повторюється останні десять років. І хоч офіційно проголошено, що медицина є безкоштовною гарантією держави, насправді громадяни доплачують власні кошти, купуючи необхідні ліки, сплачуючи за медичні послуги та обстеження. Модель медичної освіти є успадкованою з радянських часів, застарілою і наразі назріла гостра необхідність у реформуванні існуючої системи охорони здоров'я [4].

Держава витрачає з бюджету на кожного пацієнта 149 доларів на рік. Порівняно з відповідним показником країн ЄС, можемо сказати, що витрати на кожного пацієнта у 20 разів вищі. Хоча в лікувальних закладах нашої держави кількість ліжок вдвічі перевищує європейські нормативи, але тривалість стаціонарного лікування в нашій країні на 50% довша, що пояснюється наданням неякісних медичних послуг. Разом з тим, в Україні існує серйозна проблема з медичним забезпеченням людей у селах, селищах, невеликих містах. У лікарнях застаріле обладнання, система екстреної медичної допомоги потребує вдосконалення.

Причинами невдалого реформування медичної галузі можуть бути: залежність від темпів економічного розвитку; низький рівень платоспроможності та страхової культури громадян, можливість ухиляння платників від відрахувань. Бюджетне фінансування не спроможне повною мірою забезпечити в Україні конституційне право громадян на отримання безоплатного медичного обслуговування, тому, на нашу думку, поєднання загальнообов'язкового медичного страхування та добровільного медичного страхування виступають реальною альтернативою.

Питання регулювання оплати праці в усіх країнах розв'язується через активний вплив держави. Мінімальна заробітна плата є одним із найважливіших соціальних нормативів. Крім того, державні соціальні стандарти у сфері доходів населення встановлюються з метою визначення розмірів державних соціальних гарантій через їх індексацію, помірну систему оподаткування, невтручання у підприємницьку діяльність, виплат за обов'язковим державним соціальним страхуванням, права на отримання інших видів соціальних виплат [5].

Бюджет відіграє важливу роль у забезпеченні перерозподілу доходів із метою підтримання сприятливого соціального клімату в державі. В останній період спостерігалась тенденція до зменшення бюджетних видатків на забезпечення соціальних гарантій держави. Мова йде про відтворення людського потенціалу, а саме: підвищення рівня зайнятості та оплати праці; підвищення рівня освіти; вдосконалення системи охорони здоров'я; збільшення тривалості життя населення; поліпшення житлових умов, тощо. Фактичний рівень фінансування соціальної сфери не задовольняє ані розвиток, ані її утримання. За цих умов актуальною постає проблема пошуку шляхів удосконалення механізму забезпечення соціальних гарантій держави

Список літературних джерел

1. Безтелесна Л. І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи: монографія / Л. І. Безтелесна; Нац. ун-т вод. гос-ва та природокористування. – Рівне, 2010. – 361 с.
2. Дерун Т. М. Актуальні питання бюджетного забезпечення місцевого самоврядування на 2013 та 2014 роки: загрози та перспективи / Т. М. Дерун // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 5. – С. 73-79.
3. Мних М. В. Міжбюджетні відносини в умовах реформування бюджетної системи / Мних М. // Теорії мікро- та макроекономіки: Зб. наук. пр. Академії муніципального управління. – К.: АМУ, 2006. – В. 22. – С. 20-27.
4. Ціборовський О. М. Проблеми системи охорони здоров'я України та стратегії її реформування / О. М. Ціборовський, П. М. Лисенко // Україна. Здоров'я нації. – 2014. – № 3. – С. 68-75.
5. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 14.01.1998 № 16/98-ВР // Відомості ВР України. – 1998. – № 23. – С. 121.

УДК 336.226.11:336.2:352

РУДЕНКО В. В.,
к.е.н., доцент кафедри фінанси і кредит
КУЗЬМІНА Н. П.,
студентка,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

РОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки податок на доходи фізичних осіб є механізмом регулювання доходів населення, що дозволяє знизити податковий тягар на незаможних, підвищити соціальну відповідальність високозабезпечених громадян і забезпечити стимулювання інвестиційної активності населення. Від того наскільки раціонально побудована система обкладення податком на доходи фізичних осіб залежить також ефективність наповнення і розподіл доходів місцевих бюджетів.

Податок на доходи фізичних осіб є обов'язковим безоплатним платіж, який здійснюється на користь держави з особистих доходів громадян, одержуваних ними з будь-яких джерел. Даний податок носить яскраво виражений соціальний характер, володіє великими

можливостями впливу на рівень реальних доходів населення та забезпечує стабільне зростання надходжень до місцевих бюджетів за рахунок збільшення доходів громадян.

Використовуючи податок на доходи фізичних осіб, держава прагне до здійснення своїх основних соціально-економічних цілей: сталого економічного зростання, забезпечення повної зайнятості працездатного населення, забезпечення певного мінімального рівня доходів громадян, створення системи соціальної захищеності фізичних осіб, перерозподілу доходу та багатства.

Обкладення податком на доходи фізичних осіб надає найбільші можливості для держави щодо реалізації основного принципу оподаткування – принципу соціальної справедливості. Цьому сприяють такі характеристики податку, як: фактичний збіг об'єкта оподаткування, бази оподаткування та джерела сплати податку; охоплення практично всіх категорій населення та економічно можливих форм доходу; найбільша міра пристосування до особистих обставин суб'єкта оподаткування; властивості для здійснення перерозподільної та антициклічної політики держави.

Зміст і суспільне призначення податку на доходи фізичних осіб виявляються у виконуваних функціях, до яких належать [1, с. 33]:

- фіскальна (є одним з бюджетоутворюючих податків і фінансовою основою місцевих бюджетів);
- розподільча (є інструментом згладжування в поляризації доходів різних верств населення);
- регулююча (є регулятором впливу на збільшення споживчого попиту через збільшення купівельної спроможності населення);
- відтворювальна (є базисом для забезпечення гідного рівня відтворення людського і трудового потенціалу);
- соціальна (є мірилом соціальної справедливості в суспільстві та інструментом реалізації соціальних завдань, визначених державою).

Роль податку на доходи фізичних осіб полягає у вирішенні таких завдань [2, с. 33]:

- а) забезпечення достатніми коштами місцевих бюджетів;
- б) регулювання рівня доходів населення та структури особистого споживання й заощаджень громадян;
- в) стимулювання раціонального використання отриманих доходів;
- г) допомога найбільш незахищеним категоріям населення.

Провідне значення податку на доходи фізичних осіб у формуванні місцевих бюджетів пов'язане з його перевагами: дозволяє обкладати платника відповідно до його

платоспроможності; оподатковує доходи, отримані з різних джерел, та доходи незалежно від їх форми – грошової або натуральної; являється однією з найбільш досконалих форм оподаткування, адже охоплює чистий дохід суспільства – основне джерело, з якого повинні сплачуватися податки; забезпечує взаємозв'язок між податками і суспільними благами, які отримуються індивідом від держави, попит на котрі, як і сума податкових платежів, залежить від величини індивідуального доходу.

Незважаючи на низку переваг як для громадян, так і для держави, податок на доходи фізичних осіб має певні недоліки: передбачає багато податкових пільг, що впливає на горизонтальне рівність і нейтральність податку та призводить до зменшення податкової бази; передбачає податкові відрахування, наприклад податкова соціальна пільга, що надаються незалежно від рівня добробуту платника податків та сприяють зниженню вертикальної рівності оподаткування й зменшенню бази оподаткування; передбачає самостійне декларування доходів, яке призводить до того, що в повному обсязі податок сплачують лише сумлінні платники податків, тобто громадяни, які мають низькі і середні доходи.

В результаті наявних недоліків обкладення, податок на доходи фізичних осіб в Україні має низьку фіскальну ефективність. Крім того, він спотворює поведінку економічних суб'єктів, що здійснює негативний вплив на функціонування економіки.

До 2015 року податок на доходи фізичних осіб в Україні повністю зараховувався до місцевих бюджетів, однак у зв'язку зі складними суспільно-політичними подіями, у 2015 році порядок його зарахування до бюджетів змінився (табл. 1).

Таблиця 1

Порядок зарахування податку на доходи фізичних осіб до бюджетів різного рівня в Україні*

Державний бюджет	Місцеві бюджети	
Податок на доходи фізичних осіб від оподаткування пасивних доходів у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці	Бюджети міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення	60% податку на доходи фізичних осіб (крім податку з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) на відповідній території
	Бюджет міста Київ	40% податку на доходи фізичних осіб (крім податку з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) на території міста Києва та зараховується до бюджету міста Києва
Податок на доходи фізичних осіб (крім податку з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) у розмірі 25% на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя) та у розмірі 60% – на території міста Києва	Бюджет міста Севастополь	100% податку на доходи фізичних осіб (крім податку з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) на території міста Севастополя та зараховується до бюджету міста Севастополя
	Бюджет Автономної Республіки Крим та обласні бюджети	15% податку на доходи фізичних осіб (крім податку, з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) на відповідній території
	Районні бюджети та бюджети об'єднаних територіальних громад	60% податку на доходи фізичних осіб (крім податку, з пасивних доходів), що сплачується (перераховується) на відповідній території

* Складено автором на основі [3]

Список використаних джерел

1. Улыбина Л. В. Экономическое содержание подоходного налогообложения / Л. В. Улыбина // Вестник Российского университета кооперации. – 2014. – №1(15). – С. 31-34.
2. Тюрина Ю. Г. Влияние налога на доходы физических лиц на уровень жизни населения / Ю. Г. Тюрина, Л. А. Непольских // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – №7-8. – С. 31-51.
3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. №2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

Секція 9

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І БЕЗПЕКА БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА

УДК 336:378

АРЗАМАСОВА О. В.,

здобувач кафедри менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

В умовах зростаючої ролі кадрового потенціалу, як стратегічного ресурсу в конкурентній боротьбі, постає питання вдосконалення його розвитку, збереження, ефективного використання.

Однією з проблем, яка найбільш негативно позначається на якість кадрового потенціалу, є скорочення частки державного фінансування освіти і науки в складних економічних умовах сьогодення. Диверсифікація фінансового забезпечення освітніх послуг сприятиме підвищенню їх якості, і як результат – розширенню можливостей для фахівців у працевлаштуванні, реалізації креативного потенціалу, отриманні гідної заробітної плати.

Термін «диверсифікація» може трактуватися по-різному, але у контексті фінансування він найчастіше вживається як перехід від одного джерела фінансування до іншого з числа наявних або нового джерела, а також збільшення частки одного або декількох наявних джерел на шляху збалансування структури доходів закладу [1].

Джерела фінансування освітніх послуг можна структурувати наступним чином: (рис. 1)

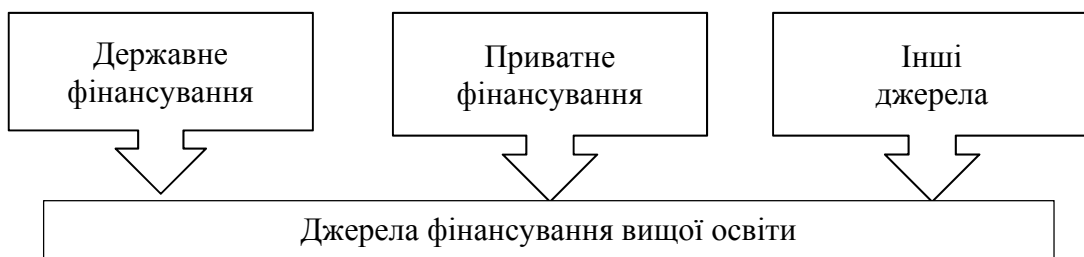


Рис. 1. Джерела фінансування вищої освіти

Державне фінансування – це фінансування за рахунок платників податків, приватне фінансування здійснюється за рахунок грошових внесків особи (плата за навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації і ін.), інші джерела фінансування – додаткові джерела надходжень, фінансування третьою стороною. Перші два джерела є традиційними і

забезпечують найбільшу частку у структурі фінансування вищої освіти. Третє джерело включає надходження за альтернативними напрямками і передбачає їх диверсифікацію.

У розвинених країнах домінує державне фінансування вищої освіти, зумовлене соціальною віддачею. Це і економічне зростання держави, і науковий прогрес, і високий рівень життя тощо. Також вважається, що вища освіта забезпечує зростання рівня заробітків випускників ВНЗ і відповідно збільшення податків. Якщо майбутні такі податкові надходження будуть вищими ніж поточні витрати держави на вищу освіту, то державне фінансування вищої освіти є економічно вигідним [2]. Однак фахівці доводять, що зростання рівня освіти потребує приватних інвестицій. Розвиток приватної освіти розглядається як стимул до новаторства в наданні освітніх послуг і посилення конкуренції на ринку освітніх продуктів. Крім того, студенти які оплачують навчання є більш дисциплінованими і сумлінними у навчанні.

Статистика Європейських країн свідчить, що студентські фінансові внески, як правило, складають менше 10% доходів університету. Тим не менш, важливо зазначити, що в окремих країнах, як Норвегія, студентські внески не існують або існують лише для деяких студентів (для студентів з країн, що не є членами ЄС/ЄЗ, в Данії з 2006 р. й у Швеції з 2011 р.) або їх розмір є вкрай малим (Франція). З іншого боку, є країни, в яких студентські внески становлять значну (Іспанія з 13%, Латвія з 16%) або ж навіть велику частину доходів, які отримує університет (близько 25% для університетів Англії). Невелика кількість університетів з різних країн отримують більше 50% сукупного доходу від студентських внесків [1]. Як показує практика, домінуючим джерелом матеріального забезпечення є бюджетні кошти. Однак вищі навчальні заклади України повинні намагатися отримати доступ до альтернативних, поки доволі незначних, джерел фінансування і таким чином компенсувати відсутність зростання обсягів державного фінансування, яке має тенденцію до скорочення.

На сьогодні в Україні диверсифікація фінансування вищої освіти з врахуванням зарубіжного досвіду може здійснюватися за рахунок:

– контрактів з приватними партнерами (як на здійснення досліджень, так і на викладацьку діяльність). Зокрема через створення підприємницьких університетів, які не просто взаємодіють із промисловістю, а здатні комерціалізувати результати своєї наукової діяльності (інтелектуальну власність), тобто заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси. Наприклад, університети Стенфорда і Берклі (штат Каліфорнія), виконуючи замовлення з боку великих корпорацій і Пентагона, фактично створили світовий центр високих технологій, відомий як «Кремнієва долина»;

– надходжень з благодійних фондів. Як свідчать дані, надходження з благодійних фондів все ще залишаються незначною складовою структури надходжень університетів Європи. Вони, як правило, становлять від 3% до 4% сукупних надходжень університету. Однак існують виключення, так у Швеції, Італії, Франції, Великій Британії деякі університети демонструють значні успіхи у співпраці з меценатами та колишніми випускниками;

– доходів від надання послуг. Послуги, які приносять дохід, включають надання приміщень й устаткування для проведення конференцій, житлових приміщень (в тому числі, студентських гуртожитків), забезпечення харчування. Інформаційно-консультаційні послуги в середньому посідають друге місце у цій групі, за ними йдуть освітні послуги та комерційне використання результатів наукових досліджень;

– випуску облігацій, як це зробив у 2010 р. Кембриджський університет (Велика Британія). Шляхом випуску облігацій під час економічної кризи пішли Гарвардський та Принстонський університети США, залучивши \$2,5 млрд. і \$1 млрд. відповідно;

– коштів сплачених іноземними фізичними і юридичними особами за підготовку спеціалістів;

– фінансування міждержавними міжнародними організаціями [3].

Важливу роль у диверсифікації фінансових надходжень відіграє держава. Адже від регуляторних рамок, встановлених владою, залежить можливість залучення додаткових коштів. Державні органи влади мають ряд можливих важелів, щоб сприяти диверсифікації надходжень для університетів через механізми фінансування.

Список використаних джерел

1. Естерманн Т., Беннетот Прюво І. Фінансово стійкі університети II. Диверсифікація джерел надходжень Європейських університетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.donnu.edu.ua/uk-ua/>.

2. Євменькова К. Фінансування послуг вищої освіти в країнах Заходу / К. Євменькова // Наука молода. – №9. – 2008. – с. 88.

3. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел [Електронний ресурс] / Л. С. Шевченко. // Теорія і практика правознавства. – 2013. – Вип. 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_44.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ШКЕЛЕБЕЙ В. В.,
магістр,
Мукачівський державний університет

КАПІТАЛІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Стабільність банківської системи є запорукою ефективного розвитку економіки. Про стабільність функціонування банківського сектору свідчить своєчасність розрахунків, виконання в повному обсязі зобов'язань банків, їх прибуткова діяльність тощо.

Для того, щоб підтримувати на належному рівні стабільність банківської системи, Національним банком України розроблено систему економічних нормативів з метою регулювання діяльності банків в цілому та банківського капіталу зокрема. До групи економічних нормативів, які регулюють капітальну базу банківського сектору, відносять три нормативи капіталу – норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) та співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3). Регулятивне значення нормативу мінімального розміру регулятивного капіталу (норматив Н1) встановлено на рівні не менше 120 млн грн. Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (норматив Н2), який розраховується як відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів повинен бути не менше 10%, а співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (норматив Н3) – не менше 9%.

НБУ як орган регулювання та нагляду за діяльністю банків стежить за тим, щоб банки дотримувалися нормативів. Як видно з даних табл. 1, протягом 2009-2014 рр. спостерігалася тенденція до збільшення розміру регулятивного капіталу: якщо у 2008 р. його обсяг становив 72,26 млрд. грн., то вже до 2014 р. він зріс до 204,97 млрд. грн. Однак, у наступні періоди (2015-2016 рр.) спостерігається тенденція до зменшення суми регулятивного капіталу банківського сектору України, що пов'язане із масовим банкрутством комерційних банків та виведенням їх з ринку, тобто періодом так званого «очищення банківської системи». Що стосується нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу, то його значення у 2008 р. становило 13,92% при нормі 10%, а на початку 2014 р. – 18,26% з подальшим зниженням до 13,45% на кінець 2016 року. Норматив Н3 станом на 01.01.2008 р. становив 8,91 %, а на початку 2014 р. зріс до 13,98 %.

Таблиця 1

Значення економічних нормативів капіталу банків України

Період	Н1 Регулятивний капітал (тис. грн.)	Н2 Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	Н3 Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	Н3-1 Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10%)
01.01.2008 р.	72 264 704	13,92	8,91	-
01.01.2009 р.	123 065 598	14,01	11,82	-
01.01.2010 р.	135 802 128	18,08	13,91	-
01.01.2011 р.	160 896 945	20,83	14,57	-
01.01.2012 р.	178 454 000	18,90	14,96	-
01.01.2013 р.	178 908 900	18,06	14,89	18,281
01.01.2014 р.	204 975 900	18,26	13,98	17,41
01.01.2015 р.	188 948 900	15,60	-	-
01.01.2016 р.	129 816 900	12,31	-	-
01.11.2016 р.	136 640 269	13,45	-	-

Джерело: складено за даними [1]

Починаючи з лютого 2013 р., НБУ почав розраховувати норматив Н3-1 як відношення регулятивного капіталу до зобов'язань, нормативне значення – не менше 10 %. Суть цього нормативу полягає у тому, що він визначає достатність у банку власних коштів, щоб виконати свої зобов'язання перед вкладниками та кредиторами. Загалом комерційні банки протягом 2013-2014 рр. дотримувалися цього нормативу.

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. мала руйнівні наслідки для банківської системи України. Через паніку, що була спричинена втратою довіри до банків, очікуванням девальвації гривні, вкладники почали масово вилучати свої депозити, що призвело до того, що банки мали нестачу в ліквідних коштах, а деякі збанкрутували. Саме через недостатній рівень капіталу багато банків не змогли вчасно зреагувати на ризики, що і призвело до погіршення їх фінансового стану. Банкам потрібно було збільшувати обсяг капіталу. Якщо протягом 2009 р. банки нарощували свій капітал за рахунок програми рекапіталізації або коштів материнських іноземних компаній, то в наступні роки – власними силами, оскільки зовнішні джерела стали недоступними через проблеми на світовому фінансовому ринку.

З метою підвищення стійкості банківської системи України та захисту інтересів вкладників та кредиторів, а також на виконання взятих Україною зобов'язань перед МВФ Національним банком у 2014 році здійснено діагностичне обстеження 35 найбільших банків України задля оцінки якості активів, достатності (адекватності) регулятивного капіталу, визначення необхідних обсягів докапіталізації банків на період до кінця 2016 року. Діагностичне обстеження проводилось у два етапи: до 31.07.2014 р. – щодо 15 банків I групи та до 30.09.2014 – щодо 20 наступних найбільших за розміром активів банків. За його

результатами визначено необхідність докапіталізації 17 банків на загальну суму 57,9 млрд. грн. [2].

У своїй діяльності Національний банк України приділяє значну увагу саме проблемам капіталізації та нарощування як статутного капіталу банків, так і інших складових власних коштів банків. Завдяки такій політиці останніми роками спостерігається стала тенденція до зростання обсягів капіталу банків та частки статутного капіталу в його загальній сумі.

Низький рівень капіталізації більшості комерційних банків України штовхає їх на проведення агресивної політики, спрямованої на досягнення високого рівня прибутку. Шлях забезпечення зростання власного капіталу за рахунок накопичення прибутку є одним з найпростіших та найдешевших. Однак така політика пов'язана з високим рівнем ризику. Низька ефективність функціонування банківської системи, на думку багатьох науковців, пов'язана передусім з обмеженістю конкуренції між комерційними банками. Це пояснюється, по-перше, тим, що найбільші банки країни, на які припадає приблизно половина активів усієї банківської системи, належать державі або залежать від неї. А по-друге, це пояснюється сильною залежністю комерційних банків від коштів центрального банку.

Для вирішення проблеми капіталізації банківського сектору потрібно забезпечити:

- 1) використання джерел залучення коштів недепозитного походження на зовнішніх та внутрішніх ринках капіталу;
- 2) забезпечення достатнього рівня покриття капіталом ризиків відносно профілю діяльності банку;
- 3) підвищення рівня капіталу банку за рахунок випуску нових акцій та внесків власників банку [3, с. 46];
- 4) удосконалення оподаткування банків, зменшення податкового тиску на банки з метою прискорення їхньої капіталізації і збільшення обсягів кредитування реального сектору;
- 5) удосконалення діяльності валютного і підвищення ролі фондового ринку.

Список використаних джерел

2. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84901.
3. Річний звіт Національного банку України за 2015 рік // Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>.
3. Сисоєва Л. Ю. Проблемні аспекти капіталізації банків України / Л. Ю. Сисоєва, С. А. Штанько // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – Вип. 2(35). – С. 42-47.

УДК 336.71

ГЛАДКИХ Д. М.,

к.е.н., завідувач сектору грошово-кредитної політики відділу фінансової безпеки,
Національний інститут стратегічних досліджень

ФІНАНСОВІ ТА СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Починаючи з кінця 2013 р. – початку 2014 р. банківська система України, що не остаточно пододала наслідки світової фінансової кризи 2008 р., стикнулася із принципово новими для неї викликами та загрозами, пов'язаними з політичною кризою, драматичним процесом зміни влади в країні, втратою частини території разом із банківською інфраструктурою, втратою фізичного контакту зі значною кількістю вкладників і позичальників. Ці загрози супроводжувались «класичними» негараздами, пов'язаними з революційними подіями у будь-якій країні, зокрема, зі зростанням попиту на іноземну валюту, падінням курсу грошової одиниці, зняттям депозитів, виводом валютних коштів за кордон, погіршенням фінансового стану та платіжної дисципліни позичальників, що призводило до погіршення якості кредитного портфеля, збитковістю та падінням капіталізації банківської системи.

В цих умовах держава в особі НБУ була змушена розпочати давно назрілий процес санації банківської системи, що практично не мав альтернативи в умовах, що склалися. Найбільш болючим заходом в межах механізму оздоровлення банківської системи стало вимушене виведення з ринку проблемних банків. Станом на 01.01.14 р. банківська система України налічувала 180 установ. За 2014-2016 рр. НБУ був змушений вивести з ринку 84 банки. Відповідно скоротилась і кількість працюючих відділень: з 19,3 до 10,3 тис. «точок продажу». Прогнози на майбутнє щодо завершення процесу оздоровлення банківської системи зводяться до того, що санація банків триватиме і у 2017 р.: кількість банків на кінець 2017 р. очікується на рівні 75-80.

Вимушена санація банківської системи супроводжується значними втратами державного бюджету, що змушений фінансувати ФГВФОУ, вкладників, що мали депозити розміром більше гарантованої суми, та всіх без винятку юридичних осіб, на які не розповсюджується діюча система гарантування вкладів. Станом на початок 2017 р. заборгованість ФГВФОУ перед НБУ складала 9 млрд. грн., перед Міністерством фінансів – 60 млрд. грн., а обсяг виплачених Фондом гарантійних сум фізичним особам за минулі 3 роки склав 81 млрд. грн. При цьому загальна кількість постраждалих вкладників, що отримали відшкодування з боку ФГВФОУ, складає 1,5 млн. осіб.

Проведена в грудні 2016 р. докапіталізація ПАТ «Приватбанк» призвела до зростання загальної суми емітованих Міністерством фінансів ОВДП на 107 млрд. грн., що збільшило обсяг державного боргу на цю суму. За оцінками Голови НБУ, станом на 01.07.2016 р. втрати клієнтів неплатоспроможних банків склали 111 млрд. грн., у т.ч. 59 млрд. грн. – вклади населення, що не покриваються ФГВФО, 52 млрд. грн. – кошти суб'єктів господарювання.

Серед найбільш болючих наслідків санації банківської системи України – скорочення персоналу, що переважно має високу, проте специфічну кваліфікацію та не може оперативно знайти роботу в інших секторах економіки. За оцінками ФГВФО [1], станом на середину 2016 р. виведення з ринку проблемних банків призвело до втрати роботи 45 тис. осіб. В інших джерелах [2] кількість працівників, що втратили роботу лише протягом 2014 р. та першої половини 2015 р. оцінюється на рівні 90 тис. осіб.

Згідно даних Асоціації захисту банків [3], в результаті масового виведення з ринку банків у 2014-2016 рр. відтік співробітників з банківського сектору склав 106,4 тис. осіб. На нашу думку, лише закриття протягом 2014-2016 рр. 9 тис. відділень із середньою чисельністю працівників від до 10 осіб на кожному з них повинно було призвести до скорочення до 90 тис. осіб. Натомість, окрім відділень, скорочення торкнулось Центральних офісів усіх виведених з ринку установ, у кожному з яких працювало до кількох сотень співробітників. Крім того, наявна статистика, очевидно, враховує лише штатних працівників, проте не стосується співробітників, які працювали на умовах договору підряду та аутсорсингу. Отже, не буде перебільшенням оцінити загальне додаткове навантаження на ринок праці від звільнення працівників виведених з ринку банків у 130-150 тис. осіб.

Згідно даних НБУ [4], загалом по Україні станом на кінець 2016 р. рівень навантаження на одне вільне робоче місце за рік зменшився на 50% і становив 6 осіб. Натомість дані, наведені в таблиці 1, свідчать про те, що у банківській сфері відповідний показник дорівнює 15,5, отже більш ніж у 2,5 рази гірший, ніж в середньому на ринку персоналу. Таким чином, статистичні дані ринку праці, наведені в табл. 1, свідчать про необхідність термінової та масової перекваліфікації колишніх банківських працівників в умовах незавершеної санації банківської системи.

Для забезпечення фінансової стабільності банківської системи України загалом та подолання негативних наслідків її санації необхідно:

На рівні ВРУ: внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» у частині встановлення додаткової майнової відповідальності власників істотної участі банку; ухвалення закону про кредитний реєстр, що є нормою для більшості розвинених країн, та законодавче врегулювання доступу до нього з боку банків та інших юридичних та фізичних осіб.

Таблиця 1

Показники попиту і пропозиції на ринку персоналу України в сегменті банківських працівників станом на кінець січня 2017 р.

Кількість	Ключові портали з працевлаштування				
	«Фінстаф» finstaff.com.ua (категорія «банки»)	«Хедхантер» hh.ua (категорія «банки, інвестиції, лізинг»)	Work.ua (категорія «фінанси, банки»)	Rabota.ua (категорія «банки, інвестиції, лізинг»)	Середня кількість вакансій та резюме
Наявних вакансій у банківській сфері	811	1204	2602	3322	1985
Опублікованих резюме претендентів на вакансії	18498	13410	31115	59664	30672
Співвідношення резюме та вакансій	22,8	11,1	12,0	18,0	15,5

Джерело: Складено автором за даними 4 провідних рекрутингових агенцій України

На рівні КМУ та НБУ: розробка концепції повного виходу з капіталу державних банків; стимулювання своєчасного повернення валютних коштів експортерів через автоматичне відшкодування ПДВ поетапне зниження норм обов'язкового продажу їх виручки.

На рівні НБУ: скорочення терміну повернення валютної виручки експортерів; заборона валютного кредитування юридичних осіб; прискорення чинного графіку рекапіталізації банків; забезпечення щомісячної (замість щоквартальної в останні роки) публікації звітності в розрізі окремих банків на сайті регулятора, що має суттєво підвищити прозорість банків.

На рівні ФГВФОУ: збільшення мінімальної суми гарантування вкладів фізичних осіб до 500 тис. грн.

На рівні Мінсоцполітики та Міносвіти: розробка комплексу заходів, спрямованих на термінову та масову перекваліфікацію та соціальну адаптацію працівників банків, що втратили роботу внаслідок виведення з ринку проблемних банків.

На рівні Міністерства освіти та науки: розрахунок та обґрунтування фінансових та інших наслідків відмови від державного замовлення на підготовку фахівців окремих спеціальностей сфери фінансів та банківської справи зі спрямуванням еквівалентної суми коштів на державне фінансування підготовки спеціалістів у сфері інформаційних технологій.

Список використаних джерел

1. 45 тисяч банковских служащих в Украине остались без работы / ФГВФЛ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hvylyya.net/news/digest/45-tyisyach-bankovskih-sluzhashhih-v-ukraine-ostalis-bez-raboty-fgvfl.html>.

2. Гармаш Т. Куда пойдут работать уволенные банкиры / Контракты. 22.10.2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pda.kontrakty.ua/article/90468>.

3. Стало відомо, скільки співробітників банків залишилися без роботи за останні 3 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/394756/stalo-vidomostilky-spivrobitnykiv-bankiv-zalyshylsya-bez-roboty-za-ostanni-3-roky-infografika>.

4. Макроекономічний та монетарний огляд, грудень 2016 року / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=35253861&cat_id=58037.

УДК 001.8.005.12:[303.09:351.863]

ГРИГОРУК П. М.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці,

ХРУЩ Н. А.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Забезпечення ефективного економічного розвитку суб'єктів господарювання являє собою цілісну багатовекторну систему, в основу якої покладено вирішення пріоритетних завдань їх діяльності, спрямованих на створення конкурентоспроможної продукції, надання високоякісних послуг, та збільшення економічного, фінансового та інноваційного потенціалу.

Вирішення поставлених завдань зною мірою визначається забезпеченням належного рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, що в свою чергу викликає необхідність планування, прогнозування і передбачення багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. При цьому вкрай важливим є комплексний підхід, що базується на ефективному використанні відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення та сучасного пізнавального інструментарію, важливим елементом якого є моделювання. Воно вирішує питання виявлення законів і закономірностей функціонування досліджуваної системи, опис властивостей і зв'язків між її складовими.

Методологічною основою економіко-математичного моделювання фінансово-економічної безпеки виступають методологічні принципи. Вони відображають загальні вимоги, що пред'являються до його змісту, структури і способів організації, визначають межі та правила побудови теоретичних положень, окреслюють коло наукових проблем, впливають на формулювання теоретичних і експериментальних гіпотез, об'єднують і організують окремі методи, техніки і прийоми в єдиний підхід. Дотримання принципів надає

процесу моделювання ознак науковості, що робить його результати більш надійними, а вироблені управлінські рішення – науково обґрунтованими.

Системи філософських та фундаментальних принципів організовує теоретичний рівень дослідження, реалізуючи гносеологічний потенціал моделювання. На прикладному рівні використовуються загальні методологічні принципи моделювання, які задають спрямування відповідних процедур, відображають необхідні умови результативності цього процесу. Серед загальних принципів, на яких ґрунтується використання моделювання, відзначимо такі:

- аналогії – модель є подібною до оригіналу за певними, виділеними і визначеними як найбільш істотні, властивостями, що дозволяє переносити отримані на моделі результати на оригінал;

- дуальності – для моделі притаманна єдність та суперечливість недосяжного ідеалу досліджуваної реальності і обмеженості моделі;

- простоти – модель повинна бути побудована та досліджена доступними методами;

- оптимальності – серед усіх моделей, що використовується для дослідження реальності, перевагу слід надати тій, яка є найкращою за обраним критерієм ефективності;

- адекватності – модель повинна відповідати за рівнем складності і можливістю застосування цілям дослідження і задачам, для вирішення яких вона була побудована;

- індукції – модель повинна допускати адаптацію та використання для вирішення деякої сукупності подібних завдань.

- випереджального відображення суспільних процесів – моделювання повинно не лише вивчати поведінку системи, але й надавати засоби конструювання механізмів управління нею.

Ознаковий простір, в якому відбувається моделювання системи фінансово-економічної безпеки, ґрунтується на сукупності різноманітних показників, які формуються за даними статистичної звітності, фінансового стану та фінансової стійкості, рентабельності, експертного оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємницької діяльності тощо. Різноманітність наведеної системи показників зумовлює багатомірність модельного опису фінансово-економічної безпеки та викликає необхідність вирішення завдання відбору адекватних методів і моделей опрацювання багатомірних даних.

Серед методологічних принципів, спрямованих на урахування багатомірності опису системи забезпечення фінансово-економічної безпеки, відзначимо такі:

- ефекту істотної багатомірності – висновки, отримані в результаті аналізу сукупності статистично досліджених за рядом властивостей об'єктів, повинні одночасно опиратись на

набір цих взаємопов'язаних властивостей з обов'язковим урахуванням їх структури та характеру;

- лаконічного опису – результати статистичного опрацювання об'єктів спостереження подаються або у вигляді матриці «об'єкт – властивість», або у вигляді матриці попарних порівнянь об'єктів;

- максимального використання «навчання» – апробована на певній вибірці модель дозволяє отримати високі результати при її застосуванні для нових даних, структура яких відповідає навчальній вибірці;

- оптимізаційного відбору методів – для вирішення конкретних завдань найкращий метод відбирається відповідно до деякого наперед заданого критерію якості;

- раціональної різноманітності – відбір властивостей для опису досліджуваного явища повинен здійснюватись з урахуванням завдань, що вирішуються.

Відсутність строго однозначних залежностей між впливами зовнішнього середовища і реакцією на них системи забезпечення фінансово-економічної безпеки зумовлює необхідність кількісного оцінювання невизначеності як об'єктивної властивості його прояву. Вона викликана не лише суб'єктивною обмеженістю знань стосовно досліджуваної системи на даний момент часу, але й об'єктивною неможливістю вичерпного її опису адекватною мовою. До методологічних принципів урахування невизначеності варто віднести:

- недетермінованості – неможливість точного опису системи внаслідок непередбачуваності її поведінки в майбутньому, що зумовлює їх подання в нечітких термінах з оціночним представленням характеристик;

- несумісності – зниження здатності людини надавати точні і практично значущі судження щодо поведінки системи внаслідок зростання її складності, що надає перевагу вербальному представленні її характеристик по відношенню до кількісного їх подання;

- обмеженої реальності – неможливість повного та точного дослідження системи внаслідок обмеженості наявного методологічного, методичного та модельного інструментарію, що вимагає використання припущень та оцінок, поданих в імовірнісній або іншій інтерпретації;

- природної невизначеності – багато характеристик за своєю природою є якісними, що не дозволяє встановити точні межі їх категорій і призводить до необхідності використання кількісних інтервальних оцінок меж;

- інформаційної надлишковості – зростання індетермінованості аналізу системи внаслідок збільшення кількості показників, які вступають у протиріччя, що зумовлює створення інструментарію для визначення переваг оцінок якості

– інструментальної квантифікації – необхідність кількісного оцінювання вербальних характеристик невизначеності з метою її адекватного урахування.

Отже, методологічні принципи утворюють систему, в якій кожен з них змістовно пов'язаний з іншим. Вони виступають науково – теоретичним підґрунтям для вироблення науково – методологічного підходу, вибору засобів і методи отримання, систематизації і тлумачення знань щодо досліджуваної системи, а також норми і правила, що регулюють діяльність з формування і розвитку цього знання.

Список використаних джерел

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Основы моделирования и первичная обработка данных. Справочное издание / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 472 с.
2. Батороев К. Б. Аналогии и модели в познании / К. Б. Батороев. – Новосибирск: Наука, 1981. – 320 с.
3. 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.
4. Заде Л. А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений / Л. А. Заде; пер.с. англ. // Математика сегодня. Сборник статей. – М.: Знание, 1974. – С. 5-49.

УДК 349.6:502.17

МЕЛЬНИК Л. В.,
к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та економіки природокористування,
ПОЛІНЧУК О. П.,
старший викладач кафедри фінансів та економіки природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОЇ БАЗИ І ПРАВОВА ОСНОВА У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Законодавство України про відходи складається із низки нормативних актів, зокрема, законів України «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про поводження з радіоактивними відходами», «Про металобрухт», Кодексу України про надра та інших нормативно-правових актів. Розроблено та затверджено цілісну програму і відповідні

практичні заходи, спрямовані на запобігання накопиченню в Україні токсичних відходів, обмеження їх шкідливого впливу на довкілля і здоров'я людини. Основними пріоритетами при цьому визначено скорочення обсягів накопичених відходів, обмеження їх подальшого утворення, переробку та екологічно безпечно видалення або ефективну екологічно обгрунтовану утилізацію різних відходів як вторинної сировини. Здійснення зазначених заходів започатковує в Україні цивілізовану інфраструктуру поводження з відходами, особливо токсичними, на всіх стадіях їх функціонального циклу, що, безумовно, суттєво поліпшить стан різних об'єктів довкілля в місцях утворення відходів, їх концентрованого чи розсіяного накопичення та організованої чи стихійної локалізації. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про призначення компетентного органу та виділеного центру для виконання цілей Базельської конвенції про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх видаленням» від 29 березня 2000 р. № 574 Міністерство охорони навколишнього природного середовища України здійснює функції компетентного органу виконавчої влади, який забезпечує виконання положень Базельської конвенції про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх видаленням [1]. Згідно із ст. 55 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» суб'єкти права власності на відходи повинні вживати ефективних заходів для зменшення обсягів утворення відходів, а також для їх утилізації, знешкодження або розміщення [2].

Порушення природоохоронних вимог при зберіганні, транспортуванні, використанні, знешкодженні та захороненні хімічних засобів захисту рослин, мінеральних добрив, токсичних, радіоактивних речовин та відходів має наслідком встановлену цим Законом та іншим законодавством України дисциплінарну, адміністративну, цивільну і кримінальну відповідальність. Відповідно до ст. 13 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» діяльність, пов'язана з потенційною небезпекою для здоров'я людей, підлягає ліцензуванню в порядку, встановленому законодавством [3].

Закон України «Про фізичний захист ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання» є складовою ядерного законодавства України і визначає основні засади діяльності фізичних та юридичних осіб із фізичного захисту ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання [4]. Крім того, питання щодо поводження з відходами регулюються також іншими актами Кабінету Міністрів України. Основними напрямками вдосконалення нормативної бази у сфері поводження з відходами в Україні є розроблення і впровадження:

- засобів захисту навколишнього природного середовища і здоров'я людей від негативного впливу відходів;
- механізмів економічного регулювання у сфері поводження з відходами, розвитку прогресивних технологій і обладнання для збору, переробки і транспортування відходів;
- механізмів економії первинних матеріальних та енергетичних ресурсів шляхом їх заміни відповідними вторинними ресурсами;
- порядку забезпечення розвитку організаційно-виробничої інфраструктури ринку вторинних ресурсів, залучення у цю сферу малого і середнього бізнесу з перспективою створення на цій основі галузі зі збору та переробки відходів у товарну продукцію;
- номенклатури відходів, які, насамперед, мають використовуватися як вторинні матеріальні й енергетичні ресурси;
- порядку віднесення відходів до ресурсоцінних та ціноутворення щодо відходів, які підлягають використанню як вторинні ресурси [5].

Стосовно власне економічних механізмів. В практику керування впроваджено окремі з них, зокрема плату за розміщення відходів (тепер це екологічний податок); створено фонди для фінансування заходів щодо охорони природи, у тому числі щодо поводження з відходами; на одному з етапів протягом двох років діяв механізм стимулювання збирання й заготовляння окремих видів відходів як вторинної сировини та ін.

Однак ефективність зазначених механізмів виявилася низькою. На теперішній час задіяне вузьке коло економічних інструментів, зокрема: екологічний податок (плата) за розміщення відходів; спеціальні фонди для цільового фінансування природоохоронних заходів, в тому числі щодо утилізації відходів (державний і місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища); здешевлення кредитів за рахунок зазначених фондів щодо заходів у сфері поводження з відходами; страхування екологічного ризику при перевезенні небезпечних відходів; встановлення економічної відповідальності за екологічні правопорушення і компенсація збитків, нанесених навколишньому середовищу, здоров'ю населення та майну громадян чи суб'єктів господарського права в результаті недбалого поводження з відходами.

Однак разом з позитивними змінами щодо ставок податку Податковий кодекс заклав певні колізії. Екологічний податок передбачено справляти крім власне за остаточне, також і за тимчасове розміщення відходів, таким чином необґрунтовано розширюється база оподаткування. Щодо відходів як вторинної сировини, то податок не справляється за розміщення лише двох їх видів (відходи полімерні; відходи гумові, у тому числі зношені шини), діяльність щодо яких підлягає ліцензуванню. При цьому на розміщення (зберігання)

інших видів відходів як вторинної сировини зазначений податок формально поширюється. Тобто за зберігання макулатури, склобою, матеріалів текстильних вторинних, використаної металевої тари має справлятися податок, що суперечить всій ідеології ресурсозбереження; скасовано плату за понадлімітні обсяги розміщення відходів, що нівелювало і без того не досить ефективну роль лімітів на утворення й розміщення відходів як регулюючого інструменту.

Таким чином, екологічний податок за розміщення відходів із регулюючого інструменту фактично перетворюється у фіскальний. Правові норми щодо стимулювання утилізації і переробки відходів були зафіксовані ще Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Законом України «Про відходи. Однак дотепер ці норми носять значною мірою декларативний характер. У чинній системі поводження з відходами практично відсутні заходи по стимулюванню їх використання, за винятком спеціальних рішень по окремих видах відходів. Наприклад, Законом України «Про хімічні джерела струму» передбачено впровадження економічного механізму утилізації відпрацьованих батарей та акумуляторів, однак положення закону залишились нереалізованими.

Список використаних джерел

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2015 році. – К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2015.
2. Мацнев А. І. Моніторинг та інженерні методи охорони довкілля: Навч. посібник / А. І. Мацнев, С. Б. Проценко, Л. А. Саблій. – Рівне: ВАТ «Рівненська друкарня», 2000. – 504 с.
3. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Рівненській області у 2015 р.
4. Довідка про наявність на підприємстві спеціально обладнаних місць зберігання та утилізації відходів.
5. Галушкіна Т. П. Економіка природокористування: навч. посіб. / Галушкіна Т. П. – Харків: Бурун-Книга, 2009. – 265 с.

УДК 336.712

МИХАЛЬЧИНЕЦЬ Г. Т.,
старший викладач кафедри фінансів,
Мукачівський державний університет

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

Особливо важливе місце в управлінні розвитку регіонів займає регулювання конкурентоспроможності регіональних банків, як одного з джерел доступних за ціною та обсягами кредитних ресурсів.

Оперування терміном «конкурентність» щодо регіону держави означає позицію певної території, яка характеризується наявністю конкурентних ринків. Таким чином вибудовується ланцюгова послідовність – конкурентний регіон – конкурентоспроможні регіональні банки – конкурентоспроможні регіональні суб'єкти господарювання [1, с. 16].

Конкурентоспроможність регіонального банку визначається як спроможність його регіональних структур стабільно зміцнювати свої позиції в довгостроковій перспективі на місцевому ринку, орієнтуючись у своїй діяльності як на стратегічну політику регіону, так і на тактичні завдання з врахуванням регіональних особливостей споживачів банківських послуг.

При вивченні тенденцій і закономірностей розвитку банківської системи регіону необхідно проаналізувати основні аспекти формування регіонального кредитного ринку, а саме: визначити передумови його формування, з'ясувати причини виникнення конкурентної боротьби між банківськими інститутами; проаналізувати джерела формування ресурсної бази банківських установ; обґрунтувати пріоритетні напрями їх діяльності на короткострокову і довгострокову перспективу; розробити стратегію формування кредитного ринку в регіоні з урахуванням цільових завдань і пріоритетних напрямів розвитку регіональної економіки [1, с. 41].

Конкурентні переваги розвитку інфраструктури фінансового ринку регіону пов'язують із показниками, які впливають на рівень заощаджень, на зростання обсягу кредитування, інвестування, фінансування [4, с. 11], а саме: частка регіону у валовій доданій вартості, реалізація продукції (рівень бартеризації), рівень розвитку підприємництва, середньомісячна заробітна плата працівників, попит на фінансові послуги, кадрове забезпечення, а також прогнозні показники розвитку економіки регіону.

До кількісних показників оцінку розвитку інфраструктури банківського ринку слід віднести: кількість банків, зареєстрованих у регіоні; територіальний розподіл (мережа) банківських установ; кількість банківських операцій, які вони здійснюють. Показники

якісної оцінки інфраструктури банківського ринку включають: фінансовий результат діяльності і показники прибутковості; активність щодо впровадження нового банківського продукту; ефективну маркетингову політику у сфері реалізації і реклами послуг банку; цінову політику; якість обслуговування клієнтів тощо.

Головна особливість процесу забезпечення конкурентоспроможності банку на регіональному ринку полягає у зміні основних акцентів внутрішньої політики банківської установи. На цьому рівні найважливіше питання – забезпечення високої якості обслуговування, належної кадрової політики та формування ефективної регіональної структури банку. Тобто порівняно із заходами щодо забезпечення конкурентоспроможності банку на фінансовому ринку країни, де головна увага приділяється стратегічному плануванню, формуванню дієвої системи ризик-менеджменту та корпоративному управлінню, на регіональних ринках на передній план виходить якість роботи з клієнтами, а також економічна та фінансова обґрунтованість розвитку регіональної мережі банку. Для цього необхідно визначити оптимальну кількість банківських під розділів та налагодити раціональну їх співпрацю з головним банком. Водночас банк має вирішити питання щодо моделі управління своїми регіональними структурами, яка б забезпечила оперативність прийняття рішень та реагування на зміну умов ринку; ефективний контроль за діяльністю філій; урахування специфіки ринку та бізнес-середовища [5].

Для оцінки рівня розвитку регіональних банківських ринків юридичних і фізичних осіб використовують інтегральні показники, що дозволяє управляти процесами формування продуктового асортименту регіональних відділень комерційних банків [5, с. 13]. Кожний інтегральний показник складається з чинників, які характеризують загальний розмір ринку та його платоспроможність. Причому як за розміром, так і за платоспроможністю розглядаються дві групи чинників. Вплив кожного чинника оцінюється за п'ятибальною шкалою: від «-5» до «-1» – для чинників, що зменшують привабливість ринків, і від «+1» до «+5» – для чинників, які позитивно впливають на їх розмір або платоспроможність.

Територіальна концентрація та деконцентрація банків мають як переваги, так і вади, оскільки змушують банки приділяти підвищену увагу розвитку власної філіальної мережі, вдосконаленню її структури й управління. Стратегія у галузі регіонального розвитку банківської системи має базуватися на принципі: банки для регіонів, а не регіони для банків [3].

Отже:

1. Під регіональною банківською конкуренцією слід розуміти змагання між банками на місцевому ринку з метою здобуття переваг над іншими банками завдяки розвитку територіальної мережі й забезпечення необхідного асортименту і рівня надання банківських

послуг, внаслідок чого клієнти мають можливість вибирати між кількома банківськими установами, а окремий банк не може визначати умови реалізації банківського продукту.

2. Головна особливість процесу забезпечення конкурентоспроможності банку на регіональному ринку полягає у зміні основних акцентів внутрішньої політики банківської установи, забезпечення високої якості обслуговування, належної кадрової політики та формування ефективної регіональної структури банку.

Список використаних джерел

1. Андропова Е. А. Некоторые аспекты формирования регионального кредитного рынка / Е. А. Андропова // Культура народов Причерноморья. – 2005. – №67. – С. 40-43.

2. Беленький П. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. – №5. – С. 10-18.

3. Веселий І. О. Регіональна банківська конкуренція: проблеми дефініції і оцінювання [Електронний ресурс] / І. О. Веселий // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12(114). – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/34/2700-regionalna-bankivska-konkurenciya-problemi-definicii-i-ocinyuvannya.html>.

4. Грудзевич У. Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку: Автореф.дис.канд.екон.наук.:08.10.01/НАН України. Ін-т регіон.дослід. – Л., 2002. – 20с.

5. Люзняк М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності банку на регіональному ринку [Електронний ресурс] / М. Люзняк // Вісник національного банку України. – 2010. – №1. – С. 58-63. – Режим доступу: http://nasoa.at.ua/_ld/0/35_visnyk1_2010.pdf#page=58.

УДК 338.124

ПЕТРУК І. П.,

аспірант,

Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Ігнорування впливу інституційних чинників стало причиною неуспішності структурних трансформацій у перехідних економіках. Значною мірою це зумовлено тим, що за традиційним методологічним підходом (з позиції теорії структуралізму), поняття «структура соціально-економічної системи» трактується, як співвідношення елементів складу системи, а

не відношень між цими елементами, що має загрозу схематизму, неухважності до генетичних зв'язків, відстороненості від явищ, які не вписуються в структурні порядки.

Як наслідок, проведення реформ в управлінні не завжди пов'язується із структурними трансформаціями і структурним реформуванням. І хоча у вітчизняній економічній літературі ще на початку 90-их років ХХ ст, структурна перебудова економіки визнавалась першочерговим пріоритетом, проте, незважаючи на декларування її як пріоритету, не супроводжувалась реальними змінами.

За відсутності інституційного забезпечення реформ, чіткої, системної структурної політики держави, структурні зміни в національній економіці стали наслідком функціонування ринкових агентів на засадах раціональної поведінки, а економічна система затрималася на багато років у точці біфуркації, не вийшовши на оптимальну траєкторію розвитку.[1]. Серед інституційних чинників, що стримують позитивні зрушення в структурі національної економіки, окрім нерозвинутості інституційного середовища, необхідно зазначити деформації державної і приватної власності, формування «інституціональних пасток», несприйняття нових інститутів значною частиною населення.

Долучення інституційного підходу до дослідження і забезпечення структурних трансформацій, [2, с. 58], дає змогу по-новому розглянути цей процес, оперуючи не стільки поняттями «галузеві та секторні компоненти», скільки поняттям «трансакція», що за сутністю є вартісним вираженням відношень між складовими елементами щодо виробництва, обміну та споживання (використання) товарів. Такий підхід дає змогу не лише закладати в подальшому більш обґрунтовані теоретико-методологічні підвалини для емпіричного аналізу структури економіки в статичній і динамічній, а й вирішити проблему методологічної бази для побудови цілісної системи інституційного забезпечення структурних реформ.

Водночас має бути сформоване чітке уявлення про те, як має бути вибудоване інституційне середовище, інституційні механізми, їх складові у зв'язку з багатоаспектністю проблеми структурних змін.

Піднімаючи проблему формування інституційної архітектури структурного реформування економіки, визначимо її засадничі основи, сутнісні характеристики її основних елементів (інституцій, інститутів).

В науковій літературі використовується декілька трактувань основної категорії інституційної теорії – «інституції». В одному випадку вона визначається як набір формальних і неформальних правил та механізмів, котрі забезпечують їх дотримання [3]. В другому – інституції трактуються як сукупність чинних правил, на основі яких устанавлюється, хто саме має право ухвалювати рішення у певних сферах, які дії дозволено

або обмежено, які процедури треба виконувати, яка інформація має надаватися, який вигравш отримають індивіди залежно від своїх дій тощо, Автори праць [3] розглядають інституційну економіку як область знань про правила економічної поведінки: про те, як вони «працюють». Акцентуючи на зазначеному вище, надалі ґрунтуватимемося на таких поняттях, як «інститути», «норми», «правила», «інституції», «види політики», «формальні і неформальні правила поведінки», «механізми забезпечення», «механізми регулювання», «інструменти та засоби регулювання», «процедури ухвалення рішень», «механізми, що організують і координують соціально-економічні відносини суб'єктів», «формальні і неформальні інституції», «принципи політики».

Викладене вказує на те, що в дослідженні обраної проблеми, ми не зводитимемо розбудову системи інституційного забезпечення структурного реформування економіки до створення організаційних утворень і структур. Економічні інституції, за інституційною методологією, є не лише такими утвореннями, а й типами економічної культури, економічної поведінки, вкоріненими в національному господарстві способами здійснення і регулювання економічних процесів [4, с. 49].

В контексті вирішення проблем галузевої структури економіки України, усунення диспропорцій у відтворювальній структурі заслуговує на увагу інститут ціноутворення, для якого характерні суттєві деформації. Особливістю інституту ціноутворення в економіці України є: 1) з одного боку, відрив ціни від вартості, з другого - її невідповідність попиту; 2) тиск монополізму на формування цін; 3) не завжди вдале використання механізмів державного (муніципального) регулювання цін.

Список використаних джерел

1. Пресс-релиз МВФ № 08/245. – Вашингтон: МВФ. – 10 жовтня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org.
2. Стратегія економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року / Затверджена рішенням Ради голів урядів СНД 14.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cis.minsk.by.
3. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций Утверждена резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года [Электронный ресурс]. – Режим доступу: www.un.org.
4. Динаміка ринку праці та доходів населення [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.71: 334.722 (477)

СЛАТВІНСЬКИЙ М. А.,к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Структурна недовершеність національної банківської системи відіграє роль обмежувача стратегічної дієздатності суб'єктів господарювання та, відповідно, впливає на структуру та динаміку інвестиційних процесів.

У кризовий період нестача ліквідності у вітчизняних банків і гостра потреба у підвищенні рівня їх капіталізації, різке збільшення обсягів проблемної заборгованості банків і падіння рівня прибутковості і фінансових, і нефінансових корпорацій, прискорення інфляційних процесів та курсова нестійкість зумовлюють необхідність застосування НБУ жорстких антикризових заходів.

Критерієм успішного функціонування банківського сектору може стати підвищення рівня банківського капіталу (5,24% у 2015 р., знизившись порівняно з 2014 р. на 4,26 пункти, порівняно з 2013 р. – майже на 8 пунктів) [1], який є нижче мінімально необхідного для забезпечення економічного розвитку (повинні становити не нижче 8-9% ВВП) [2, с. 5], тоді як на практиці в країнах ЦСЄ співвідношення власного капіталу до ВВП перевищує 40%, у розвинених країнах становить 80% і більше, через що необхідне підвищення власного капіталу комерційних банків хоча б на 35%. Крім того, вагоме значення має питання якості власного капіталу банків у структурі їх активів.

Рациональним підходом у вирішенні проблем капіталізації українських банків є максимально швидке започаткування процедури розподілу банків на життєздатні, спроможні працювати на ринку, та нежиттєздатні, що можуть бути ліквідовані або яким має надаватися державна підтримка. Однак, для цього відсутні необхідні критерії та принципи її проведення. Єдине, що зроблено НБУ в цьому напрямку, це підвищено вимоги до мінімального розміру статутного капіталу нових банків до 500 млн. грн. та затверджено графік приведення статутного капіталу діючих банків у відповідність до нових вимог протягом 10 років; поліпшено процедури виведення банків з ринку та процедуру моніторингу пов'язаних осіб.

Роль держави у підвищенні капіталізації банківської системи України має передбачати створення інституту «банківського пулу», метою якого є організація на постійній основі ефективно функціонуючого інформаційно-координаційного центру для реалізації державної політики у сфері фінансування реального сектору економіки, а також вдосконалення

банківських механізмів. Разом з тим, можливості держави щодо поповнення капіталу банків будуть залежати від фінансових можливостей бюджету та політики НБУ.

Ефективне функціонування стратегічних для національної економіки підприємств, реалізація крупних бізнес-проектів вимагає наявності адекватних за рівнем активів банківських установ, адже тільки вони спроможні надавати крупним клієнтам широкий спектр сучасних банківських послуг, акумулювати та перерозподіляти між секторами економіки достатні фінансові ресурси, забезпечувати перетікання грошових коштів між регіонами, залучати іноземний капітал в економіку України.

Для цього, держава повинна проводити реструктуризацію окремих великих банків, що мають обмежені фінансові проблеми; брати участь у капіталізації великих банків, яке повинно супроводжуватися жорсткими вимогами до них для уникнення проведення ними ризикових операцій; цілеспрямоване залучення іноземного капіталу. Разом з тим існує необхідність у формуванні вузькопрофільних кредитних установ, орієнтованих на кредитування реального сектору економіки; удосконаленні його банківського обслуговування (депозитно-кредитного та розрахункового) на основі розвитку конкуренції на банківському ринку.

Банківська система є одним з основних елементів інвестиційного процесу. У відсутність дієвих механізмів підйому інвестиційної активності в поточній ситуації самоорганізації фінансових ринків і в умовах, коли комерційні банки не володіють достатньою кількістю ресурсів для збільшення інвестицій в реальний сектор економіки, необхідно вжити заходів щодо формування державної системи фінансування інвестицій.

1. Пожвавлення економічної активності промислового виробництва, що підвищить попит на банківські послуги, зокрема кредитні.

2. Збільшення прибутковості банківського сектору, оскільки це сприятиме залученню капіталу у банківську сферу, однак за кризових умов це досягається з участі держави.

З точки зору досягнутих результатів довгострокові фінансові вкладення банків не є ефективними внаслідок того, що рівень доходів, отриманих банками від даного виду операцій значною мірою неадекватний рівню ризику, пов'язаного з їх здійсненням. Довгострокові фінансові вкладення значно підвищують ризик активів банку. Мінімізація банківських ризиків стає можливою за рахунок зміцнення зв'язків з підприємствами нефінансового сектору, що дозволяє домогтися посилення і диверсифікацію ресурсної бази, а також отримання достовірної інформації про стан справ на конкретних підприємствах.

Здійснюване комерційними банками кредитування галузей промисловості, що становило в 2015 році 48,7% ВВП, хоч і має досить високий рівень, однак мало відповідає інвестиційним потребам економіки. Можна виділити в цьому відношенні дві обставини.

Перша полягає в тому, що основна частина кредитів надається на короткостроковій основі, а частка довгострокових кредитів не перевищує 7% ВВП, при цьому частка освоєння капітальних інвестицій за рахунок кредитних коштів становила лише 7,3% від їх загального обсягу [3]. Це означає, що українські комерційні банки фактично не беруть участі у фінансуванні інвестиційного процесу. Друга обставина полягає в тому, що структура і обсяг активів і власного капіталу банків не є оптимальною і достатньою для забезпечення промисловості необхідним фінансуванням.

Умовою активізації участі банків в інвестиційному процесі є значне поліпшення параметрів функціонування як банківського, так і реального секторів. Звідси випливає необхідність створення зовнішніх умов, при яких функції, притаманні банківській системі, можуть бути реалізовані повною мірою. Поки ж діючі макроекономічні умови не дозволяють налагодити ефективну взаємодію між банками і виробництвом. Вони створюють серйозні перешкоди формуванню стійкої банківської системи, здатної вирішити проблему залучення інвестицій в економіку. Наявні проблеми не можуть бути усунені всередині банківської системи, так як їх джерела лежать поза нею. Проте їх рішення є обов'язковою умовою для створення ефективного механізму суспільного відтворення.

Оскільки на всіх рівнях необхідні умови, що визначають інвестиційну активність банків та їх ефективні операції, не створені, частка банківської системи в загальному обсязі фінансування капіталовкладень в Україні залишається невиправдано низькою. Зміна ситуації, що склалася, вимагає цілеспрямованих і скоординованих зусиль, як з боку банківської системи, так і з боку держави.

Отже, інвестиційна активність і в цілому економічна динаміка ще далекі від необхідного рівня і становлять загрозу для економічної безпеки держави. Зміна ситуації, що склалася, вимагає цілеспрямованих і скоординованих зусиль, як з боку банківської системи, так і з боку держави.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2016 р. [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf.
2. Пила В. І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності / В. І. Пила, О. І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9 (112). – С. 3-7.
3. Капітальні інвестиції в Україні за 2016 рік : статистичний бюлетень / Держ. служба статистики України. – К., 2015. – 43 с.

УДК 330.101.8:65.011.12

ТКАЧУК О. В.,

к.е.н., доцент,

Кіровоградський національний технічний університет

ЗАЮКОВ І. В.

к.е.н., доцент,

Вінницький національний технічний університет

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ КАПІТАЛУ «ЗДОРОВ'Я» В АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Актуальність дослідження викликана проблемами, які перешкоджають ефективно формувати соціально-орієнтоване бізнес середовище в нашій країні. Основними з них є: низька мотивація керівництва підприємств до реалізації соціальних інвестицій, у тому числі корпоративних програм та проведення соціальної політики на підприємстві; згорання соціальних програм, через поглиблення фінансово-економічної кризи в країні та недостатня підтримка соціальної інфраструктури; нерозвиненість системи соціальної відповідальності і соціального партнерства; відсутність усвідомлення потенціалу соціальних інвестицій, який здатний підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

В дослідженні Мельник М. І. [1] наголошується, що бізнес-середовище формується суб'єктами та інститутами економіки в системі їх взаємозв'язків, а також чинниками правового, політичного, соціального, економічного характеру, які створюють об'єктивні передумови функціонування підприємств, реалізації їх конкурентного потенціалу і цілей розвитку. Тому, на нашу думку, така складова людського капіталу, як «здоров'я» в системі соціально-економічних взаємовідносин бізнес-середовища має стати нематеріальним чинником економічного зростання, пов'язаних із людським розвитком.

Про важливість посилення ролі капіталу «здоров'я» акцентується в статті Кундєєва Г. О., Римаренко М. К. [2], адже цей капітал має міцний вплив на продуктивність праці та на всі кінцеві показники діяльності суб'єктів економіки, а рентабельність інвестицій в людський капітал є набагато вища, ніж фінансування коштів у виробничий капітал. Крім того, досвід розвинених країн світу підтверджує таку аксіому, що «здоров'я» цінується вище, ніж більшість ринкових товарів, а ставка в інвестиції здоров'я є найбільш ефективною стратегією економічного розвитку, що має бути враховано і при формуванні соціально-економічного бізнес-середовища в Україні.

Варто наголосити на необхідності реалізації на вітчизняних підприємствах системи соціальних інвестицій, зокрема фінансування корпоративних програм. Для цього необхідно

теоретично обґрунтувати їх ефективність в напрямі створення здорових умов праці та зацікавити українських роботодавців в організації подібних програм (табл. 1).

Таблиця 1

Реалізація корпоративних програм «Здоров'я на робочому місці»: світовий досвід

Прізвище дослідників, назва компанії	Суть корпоративних програм «Здоров'я на робочому місці» і отримані ефекти
Хоффманн-Ля Рош, Лтд	В компанії працює більше 66000 працюючих, яка реалізувала корпоративну програму «Вибір на користь здорового способу життя» із застосуванням фінансових стимулів (до 100 дол. США). Як результат – в шість разів збільшилась чисельність співробітників, які беруть участь в програмі.
Квакер Оутс (США)	Кількість співробітників, які працюють в компанії більше 10000. Була реалізована програма «Живи правильно та не хворій». За участь в програмі, яка передбачала проходження диспансеризації, відмову від шкідливих звичок і заняття спортивними вправами кожному працівнику надавалось матеріальне стимулювання у розмірі до 600 дол. США. Це дозволило зменшити витрати компанії на медичне обслуговування співробітників на 2 млн. дол. США в рік та збільшити кількість співробітників, які брали участь в ній до 80%.
Лікарня і медичний центр (США)	Назва програми – «Гроші на здоров'я» (кількість співробітників – 4000). Лікарня впроваджувала стимулюючі бонуси (квитки в кіно, подарункові сертифікати, додаткові вихідні дні) за участь в діагностичних обстеженнях і заходах по формуванню культури правильного харчування і активного способу життя. Як результат – за десять років реалізації програми, чисельність співробітників зросла в ній до 75%.
ВООЗ, 2008	Емпіричні дослідження довели, що в результаті впровадження корпоративних програм здоров'я у співробітників підвищується економічна активність, знижується вага тіла, покращуються показники здоров'я.
Медичний центр «Провіденс центр» (США)	Програма «Здоровий виклик» передбачала грошове стимулювання до 375 дол. США; підтримання принципів здорового харчування та активного способу життя, а також надання нагороди тим особам, які протягом року не пропустили робочих днів по хворобам і травмам отриманих на робочому місці. Рівень участі співробітників – 65%, віддача від фінансових вкладень досягла 3,5 дол. США на кожен вкладений долар.
Страхова компанія «Південний Хрест» (Нова Зеландія)	Програма «Зміни на краще» передбачала введення додаткових вихідних співробітникам за участь в «Днях здоров'я»; подарункові картки за відмову від паління, зниження ваги, проходження медоглядів, що дозволило збільшити кількість учасників в програмі до 90% і досягнути позитивних змін в способі життя працівників.
Oden, 1989, Kerr et al, 1993; Eriksen, 2002	Довели, що у працівників, які приймали участь в програмах здоров'я – зростала задоволеність від роботи, збільшувалась продуктивність праці і заробітна плата, знижувався рівень стресу.
Національний інститут управління системою ОЗ США	Дослідження показали, що програми здоров'я на підприємствах є рентабельними, де віддача від інвестицій коливається в межах 1,49 до 4,7 дол. США.
NIHSM, 2011	В середньому, кожен долар інвестований в програми здоров'я, дозволяє підприємству економити 3 дол. США в майбутньому.
Berry et al, 2010	Проаналізувавши 10 програм великих компаній США, зробили висновки, що віддача від інвестицій може досягати 6 дол. США на 1 вкладений дол. США.
«Johnson&Johnson» (США)	За 10 років реалізації програм направлених на здоровий спосіб життя, у тому числі було досягнуто наступних результатів: кількість курців-співробітників скоротилось більш ніж на 2/3; кількість співробітників, які вели активний спосіб життя – збільшилась на 50%; ефект від реалізації цієї програми оцінювався 250 млн. дол. США.
Conrad, 1990	Дослідження, яке проводилось в трьох медичних компаніях США засвідчило, що залучення працівників до програм здоров'я на робочому місці дало змогу скоротити кількість робочих днів, які пропускаються по хворобі – в середньому на 15%.
Автомобільний концерн «BMW» (Німеччина)	Керівництво заводу в Баварії зробило обов'язковою для працівників конвеєра щоденну гімнастику. Як результат, протягом року продуктивність праці на цьому конвеєрі зросла на 7%.
Parrott et al, 2000	Дослідження в Шотландії (на двохсот підприємствах) показало, що в тих компаніях, де куріння на робочому місці було повністю заборонено, перекури в середньому займали 10 хвилин робочого часу, тоді як в організаціях, де керівники обладнували спеціальні місця для куріння, працівники в цілому втрачали 30 хвилин на день.

Джерело: складено авторами в результаті узагальнень [3]

На думку вченого Мельник М. І. [1], необхідність усунення інституційних деформацій бізнес-середовища, заміни парадигми співіснування бізнесу та суспільства у напрямі реалізації якісно нової моделі національної конкурентоспроможності на основі активізації соціальної відповідальності бізнесу, соціального та державно-приватного партнерства є підґрунтям обґрунтування теоретико-концептуальних і прикладних положень формування соціально орієнтованого бізнес-середовища як системи правових, політичних, економічних, соціокультурних чинників, ціннісних орієнтацій та механізмів сприяння соціально відповідальній культурі і моделі поведінки бізнесу.

Тому такою поведінкою та передумовою стратегічного розвитку України має стати широке запровадження на вітчизняних підприємствах України корпоративних програм, зокрема «Здоров'я на робочому місці», які направлені на зростання рівня людського капіталу працівників, формування високого рівня людського розвитку нашої країни. Для цього необхідно налагодити ефективну взаємодію всіх суб'єктів бізнес-середовища, а саме – влади, громадянського суспільства, бізнесу.

Список використаних джерел

1. Мельник М. І. Формування і пріоритети розвитку бізнес-середовища України в процесі інституційних трансформацій: дис... д-ра екон. наук : 08.03.05 / Мельник Мар'яна Іванівна. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2012. – 427 с.
2. Кундеева Г. О., Римаренко М. К. Здоров'я в контексті розвитку економічної теорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17120/1/5.pdf>.
3. Заключениеный отчет «Рекомендации по совершенствованию политики формирования здорового образа жизни для предупреждения неинфекционных заболеваний». – Москва, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.rspp.ru/document/1/9/0/901953350696c45c324466abad76bbe4.pdf>.

Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція
«Фінансове регулювання зрушень у економіці України»

Наукове видання

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗРУШЕНЬ У ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція

21-22 березня 2017 р.

Оригінал макет Інтернет-видання підготовлено редакційно-видавничим відділом
Мукачівського державного університету

Голова програмного та організаційного комітету Щербан Т. Д.

Голова редакційного комітету Черничко Т. В.

Науковий секретар Ігнатишин М. В.

Формат 60x84/8.

Гарнітура Times New Roman. Ум-друк.арк. 52

Адреса редакційно-видавничого відділу:
Мукачівський державний університет, вул. Ужгородська, 26,
м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600.
Тел./факс: 03131) 3-13-43, 2-11-09. E-mail: nauka@msu.edu.ua