



Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Мукачівська міська рада
Закарпатський угорський інститут
ім. Ференца Ракоці II
Ниредьгазький 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)

**II Міжнародна
науково-практична конференція**

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Збірник тез доповідей



**Мукачево
18 квітня 2018 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)**

II INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

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

COLLECTION OF ABSTRACTS

18 April 2018

Mukachevo

*Рекомендовано до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету
(протокол № 11 від 27 квітня 2018 року)*

Програмний комітет:

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

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

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

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

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 кафедру 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.В. – к.е.н., доцент, Мукачівський державний університет.

Ф59 Фінансове регулювання зрушень у економіці України: збірник тез доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, Мукачево, 18 квітня 2018 р. – Мукачево: Вид-во МДУ, 2018.– 301 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.

Recommended for distribution through Internet by Academic Council of Mukachevo State University, Minutes № 11 of 27.04.2018

Program Committee:

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

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

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

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

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; Kuchinka T.V.

Scientific Secretary:

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

F59 Financial regulation of changes in the economy of Ukraine: the collection of abstracts of II International Scientific Internet Conference, Mukachevo, 18 April 2018. – Mukachevo, Mukachevo State University, 2018. – 301 p.

Financial regulation of changes in the economy of Ukraine: the collection of abstracts of International Scientific Internet Conference, Mukachevo, 18 April 2018. –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.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	10
Бошота Н. В., Далекорей Т. М. Податок на додану вартість як основний бюджетоутворюючий податок	10
Братюк В. П., Бурдюх Л. Ю. Джерела формування капіталу страхової компанії	12
Братюк В. П., Щока Н. І. Роль страхової премії в діяльності страховика	15
Братюк В. П., Ярмолюк М. С. Необхідність грошових надходжень та їх класифікація у страховій діяльності	18
Братюк В. П. Фінансові ресурси страхових організацій як складова стратегічного потенціалу	22
Волощук Р. Є., Вознюк А. О. Інформаційне забезпечення фіскального адміністрування в Україні	25
Волощук Р. Є., Копачевський К. М. Проблеми та перспективи вдосконалення масово-роз'яснювальної та консультативної роботи фіскальних органів в Україні	27
Гладинець Н. Ю. Стан капіталізації банківської системи України	29
Гладинець Н. Ю., Копча С. І. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України	32
Гладинець Н. Ю., Остап'юк О. І. Проблеми забезпечення економічної ефективності інноваційної діяльності комерційних банків	35
Гладинець Н. Ю., Пилипко В. В. Депозитна політика комерційного банку як чинник успішного функціонування банківської установи	38
Гладинець Н. Ю., Ряшко Н. В. Вплив процентного ризику на ціну банківських послуг	41
Гоблик В. В. Роль золота в золотовалютних резервах країни	44
Дячук С. В., Ішук Л. І. Особливості розвитку формування міжнародних фінансових центрів	46
Крамаренко І. С. Проблеми кредитування фізичних осіб в Україні	49
Лийзьо Н. В. Податкова складова фінансової безпеки держави	51
Малець С. С. Податкове регулювання в системі управління національним господарством	53
Мельник К. М. Інтернет банкінг як фінансовий інструмент сталого розвитку економіки України	55
Михальчинець Г. Т. Вплив євроінтеграційних процесів на інфраструктуру фінансового ринку України	58
Наконечна Т. В. «Індустрія 4.0» як інструмент підвищення ефективності виробничого підприємства	61
Нестерова С. В., Мартин В. В. Фінасовий потенціал підприємства: сутність та формування	64
Парасій-Вергуненко І. М. Напрями та методика аналізу публічних	66

закупівель	
Петричко М. М., Ривтій Н. І. Практичні аспекти формування доходів державного бюджету	69
Петричко М. М., Сметана В. С. Бюджетні видатки на соціальній захист населення	72
Петричко М. М., Ковач В. А. Чинники інфляційних процесів в Україні	75
Пиріг С. О. Оплата житлово-комунальних послуг в контексті розвитку безкоштовних розрахунків	79
Росола У. В., Кузьма Н. М. Тенденції розвитку сучасного стану депозитного ринку України	82
Росола У. В., Щока Н. І. Кредитний рингок України: сучасний стан та перспективи розвитку	85
Росола У. В., Ярмолюк М. С. Формування та реалізація кредитної політики банку	87
Руденко В. В., Костинчук І. О. Проблеми фінансового забезпечення вищої освіти в Україні	90
Федина В. В., Саламаха Ю. В. Перспективи розвитку інтернет-страхування в Україні	93
Черничко С. С. Механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарської діяльності	96
Черничко Т. В. Канали банківського кредитування у системі монетарного трансформаційного механізму	98
Черничко Т. В., Шлапак М. О. Теретичні підходи щодо змісту поняття фінансове планування	101
Чубарь О. Г., Мінкович В. Т. Ринок FINTECH в Україні: особливості та перешкоди розвитку	104
Щербина А. А. Фінансово-кредитні механізми операцій з житлом неефективних власників	108
СЕКЦІЯ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ	110
Бібікова Н. О. Методичний підхід до оцінки ефективності сільськогосподарських кооперативів у виробничо-логістичному ланцюжку	110
Бора Н. Ю. Сегментування ринку медичних послуг	113
Бочко О. І. Регулювання в системі екологічного менеджменту щодо забруднювачів атмосферного повітря Закарпатської обл.	115
Бочко О. Ю. Удосконалення та оптимізація електронної дистрибуційної політики в мережах регіональних ринків	117
Григорук П. М. Аналіз моделей вибору стратегії інноваційного розвитку	119
Дем'ян Я. Ю., Росола У. В. Маркетинговий підхід у діяльності сільськогосподарських підприємств	122
Дудукін О. М. Важливість застосування комплексного підходу при визначенні значення нафтогазових резервів для національної економіки	124
Зарічна О. В., Максютова О. В. Квінтесенція «управлінського	126

маркетингу» та його значення в діяльності підприємства	
Іртищева І. О., Лінтур І. В., Рогатіна Л. П. Особливості соціально-економічного розвитку регіону в контексті продовольчої безпеки	129
Карпенко А. В., Засоріна Г. В. Корпоративна культура як інструмент ефективного управління персоналом підприємства	131
Кліпкова О. І. Засоби створення корпоративної культури у інтегрованих системах	134
Кондратюк І. В. Тенденції розвитку цифрового маркетингу в торгівлі	136
Кучінка Т. В. Підходи до підвищення результативності антикризового управління регіону	139
Ліба Н. С., Марценюк М. О., Ліба О. М. Психологічні особливості формування професійної компетентності майбутніх економістів	142
Лисичук І. Особливості організації інтернет-торгівлі ТОВ «Т-Стиль»	146
Лобунець В.І. Децентралізація публічної влади: сутність та проблеми	148
Маргіта Н. О. Методика оптимізації розміщення логістичного центру з врахуванням витрат транспортування	150
Огієнко М. М., Гуріна О. В., Архангельська А.-М. І. Оцінка рівня безробіття та соціальна політика зайнятості населення України	152
Осідач О. П. Рекомендації до формування візії суб'єкта підприємницької діяльності	155
Паулик А. Я. Формування транскордонних кластерів як основи управління економічним розвитком регіону в умовах кризової економіки	158
Петричко М. М. Шляхи покращення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства	161
Попфалуші В. Я. Стан розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	164
Пугачевська К. Й., Пугачевська К. С. Управління просторовим розвитком на основі кластеризації	166
Рубіш М. А. Роль інновацій в менеджменті готельного підприємства	168
Сопільняк І. С. Особливості формування маркетингових збутових стратегій органічної продукції в умовах ринкових відносин	171
Стегней М. І., Іртищева І. О., Криленко Д. В. Фінансова спроможність територіальних громад Причорноморського регіону в умовах трансформації фіскальної політики	173
Труш Ю. Л., Михальчинець Н. О. Формування та ефективне використання позикового капіталу підприємства	176
Трушкіна Н. В. Щодо управління логістичною діяльністю в системі менеджменту підприємств	179
Хрущ Н. А. Інтегральна оцінка у процесах формування стратегій підприємств	182
Черленяк І. І., Проскура В. Ф. Регулювання трансферу інноваційних технологій у Фінляндії та ФРН: досвід та проблеми запровадження в Україні	185
Черничко С. Ф. Система якості в стандартах ISO СЕРІЇ 9000	189
Черничко Т. В., Фулей Н. Ризик-менеджмент як необхідна складова	192

управління бізнесом в сучасних умовах	
СЕКЦІЯ 3. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	195
Бартош О. М. Основні правила обліку доходів та витрат банку	195
Ліба Н. С., Гальович І. І. Теоретико-історичні аспекти подвійного запису	198
Гулько О. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні	203
Ліба Н. С., Далекорей О. Підходи до трактування поняття «документ» та «первинний документ»	206
Ліба Н. С. Методика системної економічної діагностики розвитку промислового комплексу регіону	208
Нестерова С. В. Обґрунтування переваг непрямого методу складання звіту про рух грошових коштів	210
Максименко Д. В., Овсак І. Економічний аналіз в ринковій системі господарювання	213
Максименко Д. В., Русин Ю. Облік витрат за центрами відповідальності	214
Максименко Д. В., Фединець О. Обліково-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень	216
СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	219
Бошинда І. М. Теоретичні аспекти формування та функціонування потенціалу малого бізнесу в умовах забезпечення стійкого економічного зростання	219
Братюк В. П., Власова А. М. Проблеми державного регулювання страхової діяльності в Україні	221
Братюк В. П., Кузьма Н. М. Сутність фінансів страхових організацій та необхідність їх державного регулювання	223
Єршова Г. В. Прямі іноземні інвестиції: основні тенденції та проблеми	226
Ігнатишин М. В., Бурдюх Л. Ю. Оцінка грошових потоків у системі розрахункових платежів на основі коефіцієнтного аналізу	231
Ігнатишин М. В., Ладжун О. О. Дебіторська заборгованість та її вплив на розрахункові операції підприємства	233
Ігнатишин М. В., Печунка О. Ю., Максютова О. В. До питання оподаткування податку на додану вартість в країнах ЄС та Україні	236
Кожаліна Н. П. Напрями реформування системи місцевого оподаткування	238
Кондукова Е. В. Аналітичні інструменти податкового контролю	241
Корень Н. В. Фіскальні механізми забезпечення економічного зростання	244
Лизанець А. Г. Еволюція та сучасні тенденції розвитку валютної політики в Україні	247
Максименко Д.В. Інформаційне забезпечення оперативного управління	249
Момот Т. В., Ващенко О. М., Тесленко Р. Ю. Проблеми тінізації економічної діяльності в Україні	251

Нікішина О. В., Зарудна О. П. Моделювання регуляторного впливу держави на параметри розвитку товарного ринку	254
Причуляк Н. М. Стан капіталу здоров'я української нації як результат його фінансового забезпечення	257
Прокопчук О. Т. Страхування озимих культур як інструмент управління ризиками для сільськогосподарських виробників	260
Рибчак В. І. Аспекти державного регулювання підприємницької діяльності в Україні	263
Рибчак О. С., Пташник С. А. Дослідження виробництва валової продукції в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області	266
Форкун І. В. Реформа фінансово-бюджетної децентралізації в контексті регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України	269
Футало Ю. Р. Пріоритетні підходи модернізації національної економіки на прикладі Львівської області	272
Хаустова К. М., Равлінко І. М. Економічна сутність та складові інвестиційного потенціалу підприємства	274
СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	277
Бошота Н. В., Гобрей М. В. Інвестиційна політика регіонів: особливості формування і реалізації	277
Горин Г. В. Аналіз структури джерел фінансування інвестицій в основний капітал у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону України	279
Єлізаренко Н. О. Ключові аспекти залучення іноземних інвестицій в Україну	282
Ключник Л. В. Перекази мігрантів з-за кордону як важливе джерело доходів домогосподарств	285
Нестерова С. В., Власова А. М. Формування інвестиційної стратегії підприємства	288
Руденко В. В., Липовський В. І. Swot-аналіз факторів, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій в Україну	291
Ситар Л. Й., Скриньковський Р. М. Фінансування інвестиційної діяльності в областях Західного регіону України	294
Феєр О. В. Інвестиційний клімат: стан, загрози, можливості	296
Шовкун І. А. Фінансові характеристики інвестиційного клімату та промисловий розвиток	298

Секція 1

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ
СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

УДК 336.2

БОШОТА Н. В.

к. е. н., ст. викладач

ДАЛЕКОРЕЙ Т. М.

Мукачівський державний університет

**ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ
БЮДЖЕТОУТВОРЮЮЧИЙ ПОДАТОК**

На шляху переходу України до ринкових відносин особливо актуальною є проблема своєчасного забезпечення грошовими ресурсами дохідної частини державного бюджету. Вирішення цієї вкрай важливої проблеми значною мірою залежить від ефективності діяльності фіскальної служби, а також розробки науково-обґрунтованої системи оподаткування, яка б відповідала реаліям сьогоdnішнього дня, забезпечувала зростання податкових надходжень до бюджету та підвищувала рівень збору податкових платежів.

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) в Україні є основним бюджетоутворюючим податком незважаючи на складність механізму його адміністрування, що пов'язано з високим рівнем податкового боргу, ухиленням, податковими пільгами. З моменту прийняття Податкового кодексу докладалося чимало зусиль для усунення недоліків у формуванні бази оподаткування та техніці обчислення ПДВ, удосконалення механізму бюджетного відшкодування ПДВ тощо. Вперше він був введений у Франції в 1954 р. економістом М. Лоре. Дещо пізніше, ПДВ набув поширення в багатьох інших країнах світу [3].

ПДВ – це непрямий податок, який включається в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент) [1].

Надходження ПДВ у загальній структурі податкових надходжень з кожним роком зростає і за 2017 рік становили 69,2% (рис. 1).

ПДВ застосовується багатьма країнами світу. Наявність даного податку є однією з умов вступу до Європейського союзу. В Україні ПДВ було введено 1 січня 1992 р. його ставка складала 28 %, на сьогоднішній день її зменшено до 20% [3].

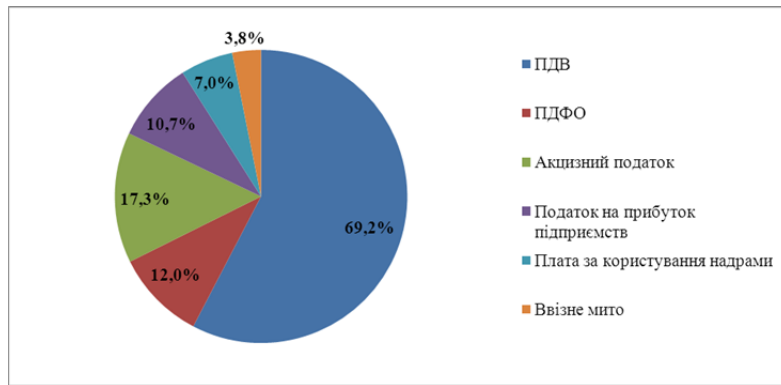


Рис. 1. Структура податкових надходжень до Державного бюджету України у 2017 р., %

Джерело: [2]

У 2017 р. надходження ПДВ до Державного бюджету України склали 434041 млн грн., що на 31,6% більше ніж у 2016 р. Динаміка надходжень ПДВ 2008-2017 рр. відображена на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка надходжень ПДВ до Державного бюджету за 2008-2017 рр., млн. грн

Джерело: [2]

ПДВ має також свої переваги та недоліки (рис. 3).

Податок на додану вартість	
Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - Відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту; - Регулює розмір зарплати і цін; - Дає можливість стримувати невиправданий ріст цін; - Рівність умов щодо сплати як виробникам так і продавцям; - Надходження коштів до бюджету держави. 	<ul style="list-style-type: none"> - Складний розвиток виробництва; - потребує підготовки персоналу фіскальної служби; - складний механізм нарахування і сплати; - можливість ухиляння в умовах недосконалого бухгалтерського обліку

Рис. 3. Переваги та недоліки ПДВ в Україні

Джерело: [4]

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з переваг є те, що даний податок має високу фіскальну ефективність, займає значну частку у податкових надходженнях до Державного бюджету України. Проте, поряд з цим, він впливає на загальний рівень цін, що значно впливає на діяльність суб'єктів господарювання.

Отже, можна зробити висновок, що ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком, адже саме він приносить значну частку податкових надходжень. На відміну від держав ЄС, де основні надходження забезпечуються прибутковим податком з громадян, в Україні цей податок стоїть на першому місці за його фіскальним значенням. Однією з причин може бути ставка податку: у країнах ЄС існує власна шкала ставок, яка передбачає застосування знижених ставок (які можуть бути нижче 5%) на найбільш значущі з соціальної точки зору категорії товарів (у тому числі продукти харчування).

Література

1. Податковий кодекс України: закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Ціна держави. Бюджет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>.
3. Оксенюк О. І. Роль податку на додану вартість у формуванні доходів державного бюджету України / О. І. Оксенюк // Інноваційна економіка. – № 1. – 2013. – С. 253-258.
4. Щербина Ю. О. Переваги і недоліки податку на додану вартість / Ю. О. Щербина, Г. М. Рябенко // Студентський науковий вісник: науково-теоретичний журнал. – 2013. – № 1 (8). – С. 79-84.

УДК 338

БРАТЮК В. П.

к. е. н., доцент
Мукачівський державний університет

БУРДЮХ Л. Ю.

Мукачівський державний університет

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Страховий ринок виступає важливою складовою фінансового ринку України, яка концентрує великі обсяги фінансових ресурсів, а також сприяє розширенню обсягу інвестицій, тому значна увага приділяється аналізу діяльності страхових компаній. Платоспроможність та ефективність роботи страховика визначається обсягом його капіталу, тому дослідження джерел формування капіталу страхової організації є надзвичайно актуальним.

Капітал страхової компанії – це фінансові ресурси у вигляді власних, позикових та залучених грошових засобів чи інших активів, що використовуються у страховій діяльності і забезпечують отримання прибутку. Формування капіталу страховика є процесом залучення фінансових ресурсів, управління їх рухом та перетворенням у конкретні форми капіталу, які здатні забезпечити фінансову стійкість компанії. Капітал страхової організації не є тотожним капіталу підприємства, оскільки страхування є специфічною галуззю, котра функціонує не лише з метою отримувати прибуток, але й зобов’язана надавати страховий захист, тому повинна бути фінансово спроможна його забезпечити.

Джерела формування капіталу страховика зображено на рис. 1.

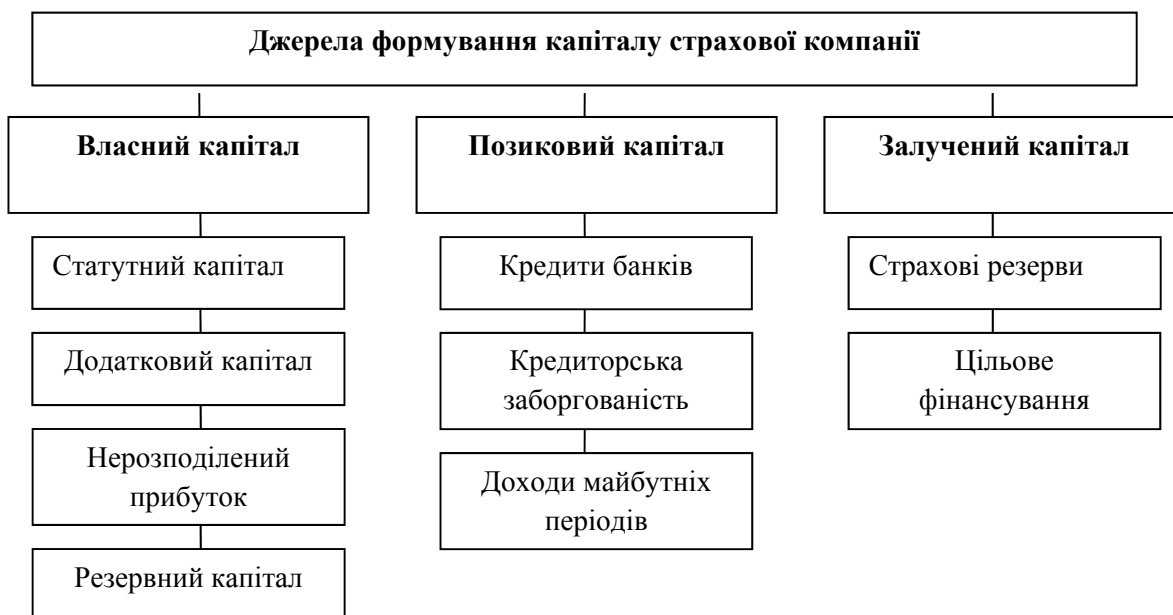


Рис. 1. Джерела формування капіталу страхової компанії [1]

Найвагомішою частиною капіталу страхової організації є власний капітал. Він утворює основу розвитку страхової організації. Як і будь яка інша економічна категорія власний капітал має свої переваги та недоліки. Перевагами є простота залучення, оскільки рішення приймаються власниками фірми, також вища можливість отримання прибутку, адже не потрібно сплачувати ніяких відсотків за користування ним. Недоліками власного капіталу є висока його вартість та обмеженість обсягу, порівняно із залученим. Щоб з’ясувати особливості власного капіталу оцінимо його частку у валюті балансу 10 найбільших компаній ризикових видів страхування в Україні (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, станом на 30.09.2017 р. найбільша частка власного капіталу у валюті балансу була в страхової компанії «Альянс» і становила 84,39%. Більше ніж 50% власного капіталу з 10 компаній демонструють тільки 3. Інші 7 компаній у більшій мірі використовують залучені ресурси. Найменша частка власного капіталу у підсумку балансу

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

наявна у компанії «АХА страхування» (27,64%). Отже, великі компанії надають перевагу залученому капіталу, оскільки власний є занадто дорогим та обмеженим.

Головною складовою власного капіталу страхової організації виступає статутний капітал. Його частка у структурі власного капіталу топ-10 компаній, які займаються ризиковими видами страхування, становить у середньому 41,67%, майже половину власного капіталу (див. табл. 1). Він відіграє дуже важливу роль у діяльності страхової організації, як на початку створення так і протягом всього часу її функціонування. Від його величини залежить вид страхової діяльності компанії, а також право займатися нею. Статут може формуватися у грошовій формі, а також дозволяється використовувати державні цінні папери в обсязі не більше 25% від загального розміру статутного капіталу страховика. Забороняється формувати статутний капітал за рахунок нематеріальних активів, векселів, коштів отриманих в кредит та коштів страхових резервів.

Таблиця 1

Власний капітал 10 найбільших страхових компаній України станом на 30.09.2017 року

№	Назва страхової компанії	Власний капітал на 30.09.2017 р., тис. грн.		Частка ВК у валюті балансу, %	Частка статутного капіталу у власному, %
		Всього	Статутний капітал		
1	КРЕМІНЬ	2004072,2	510000,0	65,94	25,45
2	АЛЪЯНС	1323819,0	700336,0	84,39	52,90
3	ІНГО УКРАЇНА	624113,6	305543,0	37,81	48,96
4	АХА СТРАХУВАННЯ	474863,0	261975,0	27,64	55,17
5	ТАС СГ	448310,3	102000,0	40,73	22,75
6	УНІКА	411590,0	155480,0	27,74	37,78
7	ПРОВІДНА	322377,0	79541,0	44,66	24,67
8	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	288020,4	114259,0	32,99	39,67
9	УНІВЕРСАЛЬНА	268170,0	192700,0	36,75	71,86
10	UPSK	266430,2	100000,0	58,10	37,53

Джерело: [2]

В ЗУ «Про страхування» встановлено мінімальний розмір статутного капіталу за валютним обмінним курсом валюти України [3]: в сумі, еквівалентній 1 млн. євро – для страховиків, які займаються видами страхування іншими, ніж страхування життя; в сумі, еквівалентній 10 млн. євро – для страховиків, які займаються страхуванням життя.

Не менш важливим джерелом формування капіталу страховика є залучений капітал. Його основу складають страхові резерви. Ця стаття балансу є однією з найвагоміших складових пасиву, оскільки страховики зобов'язані створювати і вести облік страхових резервів у порядку визначеному законодавством України. Такі резерви формуються за рахунок залучених коштів і мають цільове призначення. Вони вважаються одним із найдешевших видів залученого капіталу [4].

Ще одним джерелом формування капіталу є позиковий капітал, до складу якого входять довгострокові та короткострокові кредити банку, кредиторська заборгованість та доходи майбутніх періодів.

Отже, джерела формування капіталу страхової організації не дуже відрізняються від звичайних підприємств, але у страхової компанії є певні особливості притаманні тільки їй. Поряд із статутним капіталом вагоме місце займають страхові резерви. Капітал страхової компанії створюється не тільки, щоб приносити прибуток, але захищати майнові інтереси страхувальників. Саме тому він потребує дослідження методів управління ним.

Література

1. Чиж Л. М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л. М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_66.
2. Собственный капитал. Рейтинг страховых компаний Украины за 9 месяцев 2017 года. [Электронный ресурс] / Журнал «Insurance Top». – Режим доступа: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
3. ЗУ «Про страхування»: Закон України від 7 березня 1996 року N 85/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Добош Н. М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій // НУ Львівська Політехніка / 2013.

УДК 338

БРАТЮК В. П.

к.е.н., доцент

ЩОКА Н. І.

Мукачівський державний університет

РОЛЬ СТРАХОВОЇ ПРЕМІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА

Основна діяльність, яка дає можливість отримувати доходи будь-якому суб'єкту господарювання – це операційна діяльність. Для страхової організації основною операційною діяльністю є операції зі страхування та перестраховання. Найбільше грошових надходжень страхові організації отримують саме від операційної діяльності у вигляді страхових премій за укладеними договорами страхування та перестраховання. Отримані страховими компаніями премії показуються у «Звіті про доходи та виграти страховика». В українському законодавстві доходи страхових організацій характеризують поняттями «страховий платіж» і «страховий внесок», на відміну від закордонної практики, де використовують термін «страхова премія».

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Згідно Закону України «Про страхування», страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) – це плата за страхування, яку страхувальник зобов'язаний внести страховику згідно з договором страхування [1]. З економічної точки зору страхова премія виражає частину національного доходу, яка формується страховиком з метою захисту інтересів страхувальників на випадок небажаних та несприятливих для страхувальників страхових подій.

Згідно законодавства України страхові премії в момент їх надходження в страховий фонд не відносять до доходів від страхової діяльності, а розподіляють їх на зароблені і незароблені. Отримані страхові внески отримують статус доходів (зароблених премій) поступово, оскільки ймовірність настання страхового випадку та відповідно виплати страхового відшкодування поступово знижуються, тому страхові премії розподіляються на доходи і резерви.

Страхова премія є основою у страхуванні, адже будь-який договір страхування вступає в дію лише після сплати страхувальником страхового внеску. Саме надходження страхових платежів приводить у дію механізм страхового захисту.

Страхова премія є ціною страхової послуги, яка обчислюється за формулою 1:

$$\text{Страхова премія} = \text{Страхова сума} \cdot \text{Страховий тариф} \quad (1)$$

Для договору страхування важливим є визначення розміру страхової суми та рівня страхового тарифу, які є фінансовою основою взаємовідносин між страховою компанією і страхувальником та безпосередньо впливають на ціну страхової послуги [2].

Страхова сума представляє собою грошову суму, у межах якої страховик відповідно до умов страхування зобов'язаний провести виплату при настанні страхового випадку. Це та сума на яку укладається договір страхування і яка відображає максимальний обсяг відповідальності страхової організації перед страхувальником у грошовому вираженні за певним страховим договором. Залежно від того що є об'єктом страхування (майно, життя, відповідальність) вибирають різні підходи до визначення страхової суми.

Адекватне визначення страхової суми має дуже важливе значення, як для страхової організації, так і для страхувальника. Для страховика є важливим те, що від розміру страхової суми при незмінному страховому тарифі залежить сума його доходів у вигляді страхових премій, а також страхова сума дає уявлення про максимальний розмір зобов'язань страховика перед страхувальниками. Для страхувальника важливо те, що залежно від розміру страхової суми він сплачує страхові премії та він може претендувати на страхове відшкодування в межах страхової суми. Страхова сума є базою для обчислення страхової

премії, адже є «кількісним» фактором та відображає обсяг відповідальності страховика у вартісному вираженні.

Страховий тариф (брутто-ставка та брутто-тариф) представляє собою ставку страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування. Він може мати вартісне вираження або встановлюватися у відсотках до страхової суми [3]. З економічної точки зору страховий тариф є ціною страхового ризику.

Страхові організації розраховують страхові тарифи, для того, щоб страхових премій, обчислених на основі цих тарифів, було достатньо, щоб вони могли виконати свої зобов'язання перед страхувальниками за укладеними договорами страхування (тобто виплачувати відшкодування) та покривати витрати на утримання страхової компанії, проведення страхування (витрати на ведення справи), а також отримати прибуток [2].

Отже, страховий тариф (брутто-тариф, брутто-ставка) включає в себе: нетто-тариф і навантаження (рис. 1).

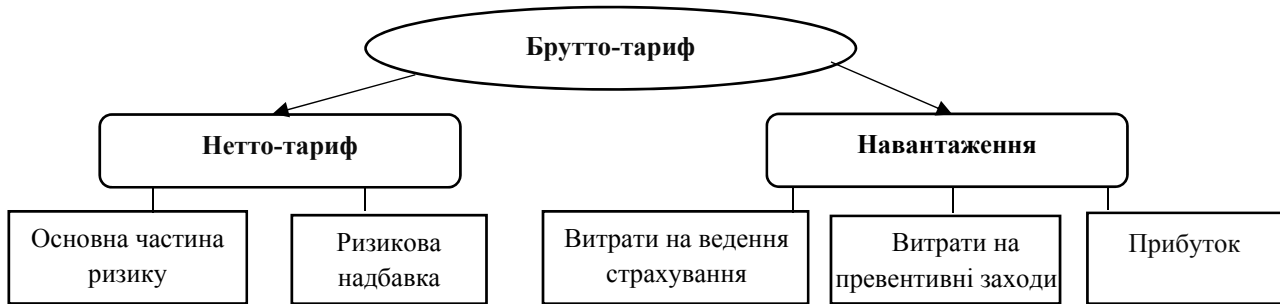


Рис. 1. Структура страхового тарифу [2]

При розрахунках страхових тарифів спочатку визначають нетто-ставку, яка необхідна для виплат страхового відшкодування або страхового забезпечення. Вона виражає ціну страхового ризику і є основною частиною страхового тарифу, яка призначена для виплати страхового відшкодування і страхових сум та формування страхових резервів [2]. Рівень нетто-ставки має бути визначений з найбільшою точністю, адже саме він забезпечує формування необхідних коштів для здійснення майбутніх виплат. Якщо нетто-тариф занижений, то страхових премій, отриманих страховою компанією на основі цього тарифу буде не достатньо для покриття можливих збитків страхувальників.

Після обчислення нетто-ставки розраховують навантаження, яке необхідне для покриття витрат страховика на організацію та ведення страхування. Навантаження також включає витрати на превентивні (попереджувальні) заходи і містить елемент прибутку. Якщо страхові премії надходять страховій компанії лише у вигляді нетто-ставки, то ці потреби не матимуть фінансового покриття, адже у цьому і полягає значення навантаження.

Українським страховим організаціям притаманним є прагнення до завищення страхових тарифів, яке формується за рахунок витрат на ведення справи і прибутку. У

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

західних країнах конкуренція між страховими організаціями спонукає їх дедалі зменшувати ставки страхових премій для залучення нових клієнтів. Таким чином, страховий тариф відіграє роль «якісного» чинника, розмір якого залежить від переліку страхових подій, ступеня ризику, терміну дії договору, оскільки він відбиває індивідуальні характеристики кожного конкретного договору страхування.

На страховому ринку України кількість грошових надходжень від страхових премій майже по всім видам страхування за період 2014-2017 роки має тенденцію до збільшення. Зростання обсягу страхових премій було викликано тим, що страхові компанії збільшили обсяг реалізації страхових продуктів за рахунок нових клієнтів. Збільшення грошових надходжень від страхових премій дає можливість страховим організаціям створювати страхові резерви, сплачувати страхове відшкодування страхувальникам, розміщувати та інвестувати тимчасово вільні кошти у різноманітні фінансові інструменти, а також отримувати прибутки.

Отже, страхові премії, що страхові організації отримують за надані ними страхові послуги – головний вид надходжень від страхової діяльності, адже вони є основою для подальшого кругообігу фінансових коштів, головним джерелом для створення страхових фондів та всієї фінансової діяльності страховика.

Література

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: [навчальний посібник] – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Плиса В. Й. Страхування: [підручник] – К.: Каравела, 2010. – 472 с.

УДК 338

БРАТЮК В. П.

к. е. н., доцент,

ЯРМОЛЮК М. С.

Мукачівський державний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ГРОШОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ У СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливою стороною будь-якої діяльності в умовах ринкової економіки є забезпечення стійкості грошових надходжень. Грошові надходження потрібні для того, щоб підприємства могли своєчасно виконувати свої зобов'язання перед суб'єктами господарювання, державою та банками.

Страхова компанія в процесі своєї діяльності отримує грошові надходження. Завдяки грошовим надходженням страховик може виконувати покладені на нього функції. Завдяки страховим надходженням страхова компанія може виплачувати страхові відшкодування, отримувати прибуток, створювати страхові резерви та спеціальні фонди.

В сучасних джерелах немає остаточного твердження сутності «грошових надходжень». Поняття «грошових надходжень» дуже часто використовують як синонім до поняття «доходи». Ці поняття є схожими, але не тотожні. Сутність «грошових надходжень» є ширшим поняттям.

Отже, *грошові надходження* – це надходження суб'єкта господарювання від всіх видів діяльності якою він займається (операційною, інвестиційною та фінансовою) за певний проміжок часу [1].

Під доходом розуміють зростання економічної вигоди підприємства, яка проявляється у формі надходжень активів, зменшуються зобов'язання підприємства перед діловими партнерами з приводу продажу продукції та надання послуг, які покращують приріст власного капіталу.

Поняття «грошові надходження» та «доходи» можна вважати синонімами, якщо йде мова про грошові надходження всіх суб'єктів господарювання (в тому числі страхових компаній) від фінансової та інвестиційної діяльності.

Діяльність страхової компанії зумовлена характером структури грошових надходжень. Страхові премії є важливою специфікою надходжень. Вони отримуються внаслідок укладення договорів страхування, внаслідок інвестування та розміщення тимчасово вільних коштів. Специфіка діяльності страхової компанії може змінюватись внаслідок співвідношення цих надходжень.

Страхова компанія починаючи свою діяльність, відразу не отримує значний приріст надходжень від страхових премій, тому що для цього необхідний деякий час. Також, страхова компанія може отримувати надходження завдяки відсоткам за депозитами внаслідок розміщення коштів статутного фонду. З часом страхові премії будуть збільшуватись.

Грошові надходження страхових організацій є різноманітними за змістом та походженням. Свій дохід страхові компанії отримують завдяки операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта господарювання, що приносить дохід та інші види діяльності, які не є фінансовою або інвестиційною діяльністю [1].

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для страхової компанії основною операційною діяльністю є операції зі страхування та перестрахування. Рух грошових коштів в результаті поточної страхової діяльності починається з отримання грошових надходжень у вигляді страхових премій (платежів). Завдяки цим коштам створюються страхові резерви, здійснюються витрати та формується прибуток.

Важливим показником діяльності страхової компанії є достатня сума грошових потоків від операційної діяльності. Саме вони формують достатню кількість грошових коштів, які потрібні для погашення зобов'язань, для виплати дивідендів та здійснення нових інвестицій без залучення зовнішніх джерел фінансування. Класифікація грошових надходжень представлена на рисунку 1.

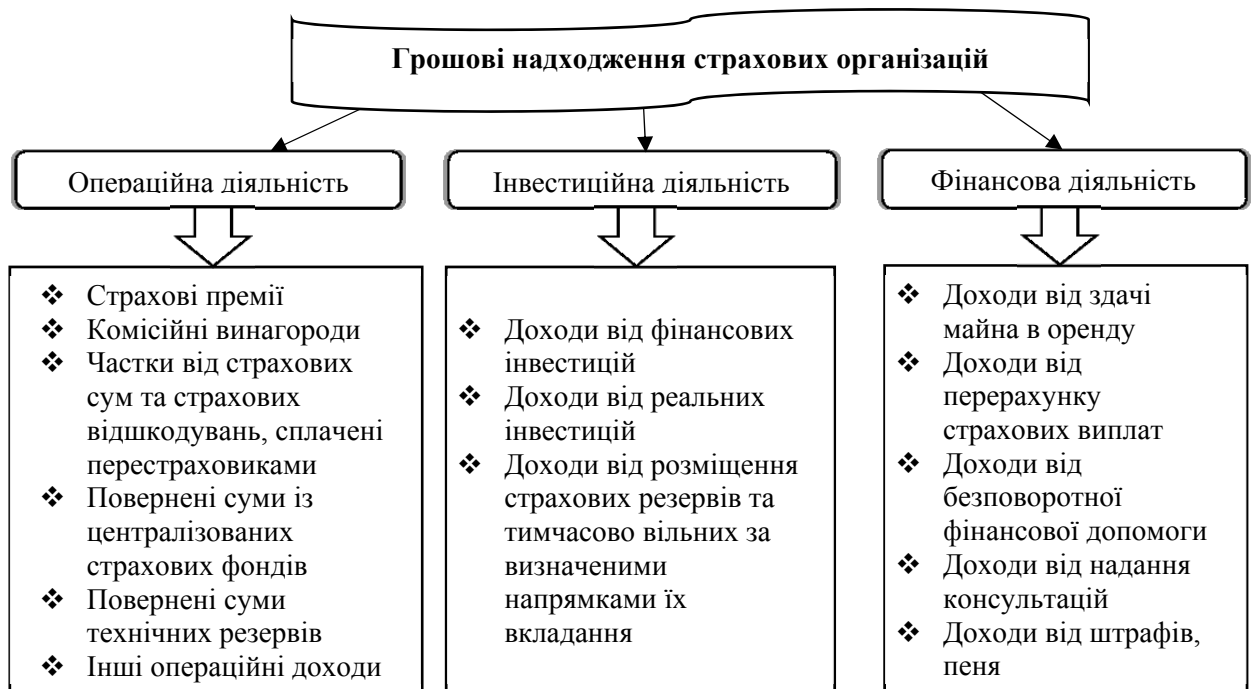


Рис. 1. Доходи страхових організацій [2]

Для інвестиційної діяльності страхової компанії основою виступають кошти які акумулюються у страхових резервах. Джерелом їх утворення виступає відрахування шляхом нетто-ставки страхової суми та тарифу які спрямовуються у відповідні фонди. Отже, *інвестиційна діяльність* - це діяльність, з приводу продажу та придбання довгострокових активів (необоротних активів) та інвестицій що не є еквівалентами грошових коштів (рис. 2).

Фінансова діяльність є дуже важливою частиною від якої залежить діяльність страхової компанії. Вона викликає зміни складу та розміру вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання.

Страхова компанія може мати ще й інші доходи окрім надходжень від інвестиційної, фінансової та страхової діяльності. До таких доходів належать: здавання майна в оренду;

безповоротна фінансова допомога та безоплатно надані товари (послуги); передавання та індексація нематеріальних активів та основних фондів; врегулювання безнадійної заборгованості; надання консультаційних послуг; пені, штрафи та інші доходи [3].

Вхідні грошові потоки (грошові надходження) від інвестиційної та фінансової діяльності

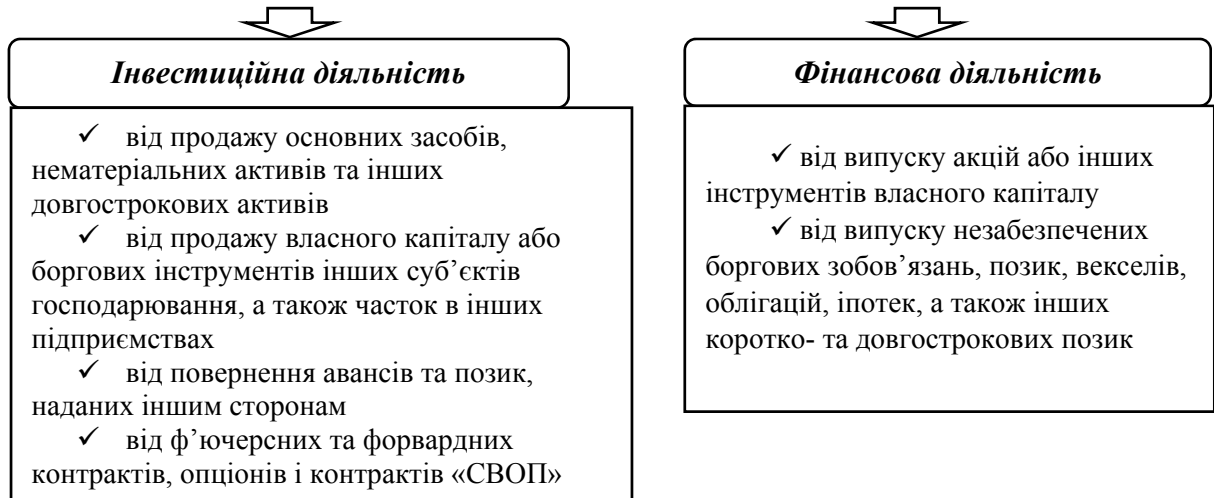


Рис. 2. Вхідні грошові потоки (грошові надходження) [1]

Отже, поділ діяльності страховика на операційну, інвестиційну та фінансову формують відповідні грошові надходження.

Підсумовуючи проведені нами дослідження можна сказати, що діяльність страхової компанії значно відрізняється від інших видів підприємництва, тому що страховик спочатку акумулює грошові кошти, які надходять від страхувальників, створюючи відповідний страховий фонд з метою надання страхувальникам страхового захисту, і тільки після цього несе витрати, які пов'язані з компенсацією збитків (у разі настання страхового випадку) за укладеними страховими договорами. Обов'язковою вимогою комерційного страхування є надходження грошових коштів за надання страхових послуг авансом що зумовлює відмінність страхової діяльності від інших видів підприємництва, та дає можливість страховикам здійснювати інвестиційну діяльність, яка приносить страховій компанії значний дохід. Страхова компанія повинна мати достатньо грошових коштів та високоліквідних активів у достатніх обсягах, оскільки страхування як вид підприємницької діяльності є ризиковим, ніж інші види будь-якої діяльності.

Література

1. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: [навчальний посібник] – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.

2. Організація управління фінансами страхових компаній в Україні [Електронний ресурс] – режим доступу: http://studopedia.ru/_17_97576_rozdel--organlzatsIya-upravLInnya-fnansami-strahovih-kompanIy-v-ukrayinI.html.

3. Осадець С. С. Страхування: [підручник – керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2002. – 559 с.

УДК 338

БРАТЮК В. П.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Страхування є одним з основних елементів функціонування сучасної фінансової системи країни.

Під фінансовими ресурсами розуміють грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства. Якщо посилається 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 СК є: власний капітал, залучений капітал, позиковий капітал (рис. 1).

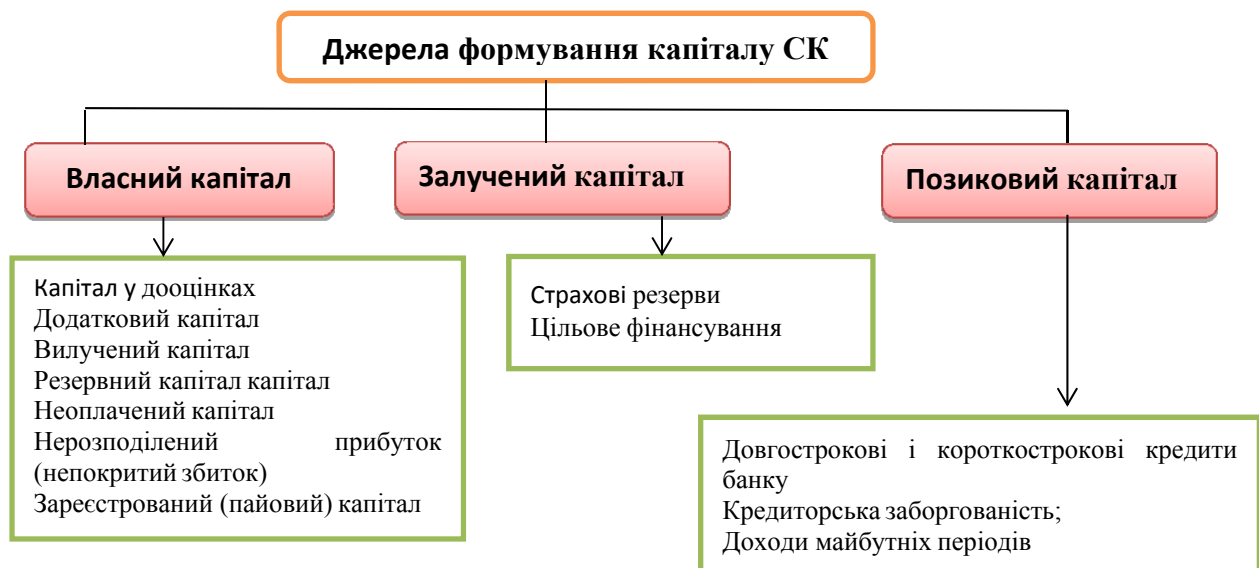


Рис. 1. Джерела формування капіталу страхової компанії [1]

Базову роль у структурі ресурсів страховиків відіграє саме їх власний капітал, з яким ототожнюють кошти, які належить страховій компанії на праві власності та представлений статутним та гарантійним фондом, який у свою чергу включає додатковий, резервний капітал і нерозподілений прибуток. Вони виконують функцію фінансової гарантії виконання перед страхувальниками своїх зобов'язань згідно з договорами страхування.

Переваги і недоліки якого сформовані нами у таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості функціонування власного капіталу

Позитивні	Негативні
1. Простота залучення, оскільки рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу, приймають власники і менеджери.	1. Обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його циклу.
2. Зростання можливості отримання прибутку, у зв'язку із способом залучення коштів власного капіталу, що не включає в себе отримання кредитів	2. Не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових ресурсів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності над економічною.
3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку організації, її платоспроможністю в довгостроковому періоді, а також зниженням ризику банкрутства.	3. Висока вартість порівняно з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу.

Джерело: [2]

Залучений капітал містить в собі залучені ресурси, які у певний період перебувають у розпорядженні страховика. Залучені ресурси складаються зі страхових резервів, забезпечення наступних витрат і платежів, цільового фінансування.

Страхові резерви є основою фінансової стійкості та платоспроможності страховика, тому їх порядок формування та склад визначені законодавством і є обов'язковим для страховиків. Вони можуть формуватись за рахунок залучених коштів (страхових премій) та мати лише цільове призначення, також можуть протистояти зобов'язанням по відшкодуванню збитків чи уособлювати ту частину ресурсів страхової компанії, яка є достатньою для сплати страхового відшкодування за укладеними договорами страхування.

Страхові резерви відносяться до залучених, оскільки ці ресурси не належать страховику, вони лише тимчасово, на період дії договору страхування, знаходяться у розпорядженні страхової компанії і призначені для здійснення страхових виплат. При умові беззбиткового проходження договору вони або переходять в дохідну базу, або повертаються страхувальникам у частині, передбаченій у договорі, їх неправомірно вважати позиковим капіталом, так як він надається під відсоток і повинен бути повернений кредиту в повному обсязі [3]. Страхові резерви є основним елементом залученого капіталу страховика. Згідно з

чинним законодавством, страхові резерви поділяються на:

- технічні резерви, які формують страхові компанії, що здійснюють загальне страхування;
- резерви із страхування життя, що формуються страховиками, які здійснюють страхування життя.

Проаналізувавши трактування науковців, вважаємо, що фінансові ресурси

– це наявні в компанії грошові фонди цільового призначення, що формуються за рахунок власних, залучених та запозичених коштів (власний капітал, кошти страхових резервів, позикові кошти). Управління фінансовими ресурсами здійснюється структурними ланками, що представляють керівний фінансовий апарат компанії (фінансовий директор, фінансовий відділ, казначейство компанії, головний бухгалтер і бухгалтерія). Специфіка страхової діяльності визначає склад та структуру капіталу страхової компанії.

Отже, найбільш важливою складовою ресурсного потенціалу страховка виступає його фінансовий потенціал – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників. А фінансові ресурси страхової організації, як елемент її потенціалу - це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу у страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності. Страхова організація володіє певними фінансовими ресурсами, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок фінансових ресурсів страховик виконує свої зобов'язання перед страхувальниками, може стабілізувати власний фінансовий стан, зменшити інфляційний тиск, пропонувати на страховому ринку менш прибуткові види страхових послуг і він виступає складовою стратегічного потенціалу страхових організацій.

Література

1. Страхование: учебник / Под ред. Т. А. Федоровой. – М.: Экономичность, 2004. – 875 с.
2. Алексеев С. Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» / С. Б. Алексеев, Є. І. Жебокритський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 53-56.
3. Міщенко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міщенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193-199.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

З розвитком інформаційних технологій суспільства та держави на сучасному етапі реформ, що проводяться в Україні, існує потреба в дослідженні захисту інформації в автоматизованих системах владних структур, а також особливо в інформаційних системах органів Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ). У зв'язку з розвитком електронної звітності ДФСУ, а одночасно зі збільшенням кількості платників податків та обов'язкових платежів до бюджету надзвичайно збільшився потік інформації, що надходить на адресу податківців, зростає кількість документів, що потребують негайного реагування, обсяг інформації давно перейшов межу, коли прості засоби обробки інформації дають змогу оперативно та якісно її обробити. Це можна здійснити лише за умови ефективного функціонування інформаційних систем.

Системне інформаційне забезпечення діяльності ДФС України є запорукою ефективності її роботи. Інформаційне забезпечення в ДФС України має відповідати таким принципам, як достовірність та повнота податкової інформації, контроль за своєчасністю сплати податків, захист від несанкціонованого доступу до інформаційної системи ДФС України, мінімізації помилок щодо надання та отримання податкової інформації [1, с. 143].

Удосконалення інформаційного забезпечення фіскальних органів передбачається в основних напрямках та завданнях Стратегічного плану розвитку ДФС України на 2015-2018 роки. Так, відповідно до цього нормативно-правового акта однією зі стратегічних цілей України є формування інформаційного поля про діяльність ДФС України, розвиток наявних і впровадження інноваційних електронних сервісів для громадян та бізнесу, активне співробітництво з податковими та митними службами іноземних держав, міжнародними організаціями, а також застосування провідного міжнародного досвіду, забезпечення високого рівня продуктивності, надійності інформаційно-телекомунікаційних систем [2].

У Податковому кодексі України визначено виключний перелік інформації, який може надаватися платниками податків і податковими агентами, однак органи ДФСУ мають право звернутися до платників податків та інших суб'єктів інформаційних відносин із письмовим запитом про подання додаткової інформації, необхідної для виконання цими органами покладених на них завдань і функцій. Сфера оподаткування є надзвичайно динамічною, комплексною; вона потребує постійного вдосконалення, взаємодії управлінських структур, що можливо тільки при належному інформаційному забезпеченні. При цьому платники

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

зобов'язані забезпечити зберігання цих документів, а також тих, що пов'язані з виконанням податкового законодавства, не менше як 1095 днів із дня подання податкової звітності.

Окремим важливим елементом в системі інформаційного забезпечення органів ДФСУ є електронний документообіг. Однією з особливостей останнього є необхідність у контролі за цілісністю електронного документа, що забезпечується шляхом перевірки електронного цифрового підпису. Зазначимо, що електронний документообіг та електронний підпис стали частиною вітчизняної практики оподаткування. Проте на сьогоднішній день є прогалини у забезпеченні надійного захисту відповідної електронної інформації. Хоча Стратегія розвитку органів ДФСУ передбачає необхідність забезпечення інформаційної безпеки, однак немає жодних реальних механізмів їх захисту. Захист інформації повинен забезпечуватись протягом усього періоду її існування, і всі запити на доступ до неї особливо в комп'ютерних системах повинні контролюватися комплексами засобів захисту.

Отже, підвищення ефективності управління сферою оподаткування неможливе без зміцнення її інформаційного забезпечення. Із цією метою в Україні на законодавчому рівні необхідно створити нову модель взаємодії системи бухгалтерського обліку й оподаткування. На етапі виконання Національної програми інформатизації варто оновити розгалужену мережу автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» в усіх органах ДФСУ, до яких подається звітність платників податків. І насамкінець у межах інформаційної системи органів ДФСУ необхідно розробити комплексну систему захисту конфіденційної інформації на весь період її існування, яка б контролювала всі запити на доступ до податкової інформації відповідними комплексами її захисту. Поряд з цим необхідно розширити коло учасників процесу електронного оподаткування: державні органи, юридичні та фізичні особи. Оскільки податок на майно є новим для української податкової системи, то механізми і законодавча база щодо обміну інформацією, яка необхідна для його адміністрування, є не відпрацьованими та потребують вдосконалення. Вбачається доцільним затвердити Порядок взаємодії органів виконавчої влади щодо подання інформації, необхідної для забезпечення повноти обліку платників податків, об'єктів оподаткування та об'єктів, пов'язаних з оподаткуванням.

Література

1. Коваль В. Ф. Основні напрями модернізації взаємодії структурних підрозділів ДПС в інформаційній сфері / В. Ф. Коваль, В. І. Теремецький // Вісник Вищої ради юстиції. – 2012. – №2 (10). – С. 142-157.

2. Стратегічний план розвитку ДФС України на 2015-2018 роки : затв. наказом ДФС України від 12.02.2015 р. №80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.sfs.gov.ua/data/material/000/129/184732/plan.pdf>.

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАСОВО-
РОЗ'ЯСНЮВАЛЬНОЇ ТА КОНСУЛЬТАТИВНОЇ РОБОТИ ФІСКАЛЬНИХ ОРГАНІВ
В УКРАЇНІ**

Одним із елементів адміністрування податків є організація масово-роз'яснювальної та консультативної роботи, під час якої платникам податків надаються консультації з питань практичного застосування окремих норм податкового законодавства, визначення бази оподаткування та розрахунку податків і зборів, оптимізації податкових витрат, здійснення податкового планування, мінімізації ризиків виникнення конфліктів з фіскальними органами тощо. Відповідно у межах проведення масово-роз'яснювальної та консультативної роботи фіскальні органи надають платникам податків певний перелік послуг, зокрема: податкові консультації за зверненням платників податків; надання відповідей на письмові запити; надання інформації щодо виконання планів, пов'язаних з основними питаннями економічної та контрольної роботи податкових органів (у тому числі в мережі Інтернет); проведення семінарів, практикумів (тренінгів) для платників податків з питань застосування норм податкового законодавства; організація зв'язку з платниками податків [1, с. 39-40].

Основними проблемами масово-роз'яснювальної та консультативної роботи ДФС України є [2, с.132]:

- відсутність норми, яка б вказувала на обов'язок контролюючого органу надавати індивідуальну податкову консультацію платникам податків;
- відсутність норми, яка зобов'язує платника податків надавати контролюючому органу будь-яку додаткову інформацію про обставини здійснення операції, що стала причиною запиту;
- нерідко отримані податкові консультації або висловлюють позицію контролюючого органу, засновану на фіскальному підході та однобічній інтерпретації норм податкового законодавства не на користь платника, або замість висновків контролюючого органу по суті поставлених питань містять лише перелік норм чинного законодавства;
- недосконале організаційне поєднання підрозділів, відповідальних за даний напрям, з функціонуванням інших підрозділів фіскальної служби, у тому числі за напрямом контролю, що не слугує підвищенню рівня довіри платників та становленню атмосфери партнерства.

Поряд із зазначеним спостерігається низький ступінь довіри до фіскальних органів, що

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

спричинено як особливостями менталітету вітчизняних платників податків, так і часто незаконними діями посадових осіб контролюючих органів в процесі контрольно-перевірочної роботи, порушень законодавства при складанні актів перевірок та неправомірне застосування фінансових санкцій [3, с. 52]. Такі обставини вимагають якісно нових підходів до організації масово-роз'яснювальної та консультативної роботи органами державної фіскальної служби. Масово-роз'яснювальна робота в сучасних умовах повинна досягнути якісно нового змісту та стану, спираючись на дані таких наук як психологія та педагогіка. Лише із формування успішної комунікації з громадськістю, створенням позитивного іміджу ДФС можна досягти суттєвих змін в податкових відносинах.

Перспективами вдосконалення масово-роз'яснювальної та консультативної роботи є:

- проведення системного навчання співробітників ДФС для підвищення їх комунікативного рівня, професійних та етичних навичок організації взаємовідносин з учасниками податкових відносин на демократичних засадах;
- поліпшення узгодженості та ефективності діяльності структурних підрозділів ДФС;
- поширення соціальної реклами як засіб доведення до кожного платника податків соціального значення податків та стимулювання їх законослухняної сплати [4, с. 113];
- посиленням інституційної спроможності громадських організацій і фіскальної служби в контексті аналізу та розробки пропозицій щодо вдосконалення інструментів податкового регулювання соціальних процесів;
- унеможливити надання адресних консультацій з одного питання, посилити консультаційно-інформаційні підрозділи для надання більш якісних консультацій на місцях, унеможливити випадки довільного тлумачення норм законодавства і забезпечити поступову трансформацію служби в консультаційно-сервісну.

Перспективним у подальшому є наукова розробка питань, пов'язаних з дослідженням зарубіжного досвіду надання податкових консультацій податковими органами та визначення можливостей його використання в діяльності територіальних органів Державної фіскальної служби України.

Література

1. Теремецький В. І. Проблема вдосконалення консультативно-роз'яснювальної роботи територіальними органами Державної фіскальної служби України / В. І. Теремецький // Вісник Академії адвокатури України. – 2015. – Т. 12. – Ч. 3(34). – С. 39-47.

2. Ревенко О. В. Демократичні тенденції розвитку державної служби у податкових органах України / О. В. Ревенко, В. О. Дементов // Державне управління та місцеве самоврядування: історія та сучасність: зб. тез доп. за підсумками стажування,

21 вересня 2011 р. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2011. – С. 130-134.

3. Проскура К. П. Результативність роз'яснювальної роботи податкових органів / К. П. Проскура // Агро інком. – 2013. – №4-6. – С. 47-52.

4. Сідорська О. З. Роль податкових органів України у підвищенні ефективності податкової дисципліни та культури платників податків / О. З. Сідорська, В. М. Кміть // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №4. – Т. 1. – С. 111-115.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

СТАН КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система України – це один з найрозвиненіших секторів економіки та фінансового ринку, на який припадає понад 90 % всіх фінансових послуг в Україні. Таким чином, саме банківська система виступає вагомим важелем впливу забезпечення фінансової безпеки держави та економічного розвитку країни в цілому. Від її ефективного функціонування залежать результативність грошово-кредитного регулювання, ефективність кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту, валютно-курсова політика тощо. Протягом останніх років вітчизняна банківська система перебуває під впливом багатьох дестабілізуючих чинників як внутрішніх так і зовнішніх. Головними проблемами банківської системи залишаються: низькі темпи нарощування капіталу і, відповідно, недостатній рівень капіталізації, низька якість активів, продовження роботи банківських установ з низькою фінансовою стійкістю, висока вартість клієнтських коштів, високий рівень доларизації економіки, низький рівень захисту прав кредиторів. Рівень капіталізації банківської системи є головним показником її здатності до розвитку та посилення ролі в підвищенні ефективності реального сектора економіки. Високий рівень капіталізації банків гарантує стабільність національної грошової одиниці та фінансову стійкість банків.

О. М. Колодізев та В. О. Лесик, досліджуючи питання капіталізації банків та стратегічного управління банківського капіталу, зазначають, що рівень капіталізації є одним із визначальних факторів, що впливає на фінансовий стан банків та перспективи їхнього розвитку, визначає надійність та конкурентоспроможність фінансових установ, захищеність вкладів населення, підприємств і держави [1, с. 50].

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Достатній обсяг банківського капіталу є не тільки головним показником здатності банківської системи до розвитку і до підвищення вкладу в ефективність реального сектору економіки країни, а й дає змогу розширювати активні операції і забезпечує відповідний рівень конкурентоспроможності як показника стійкості та дієздатності кожного банку зокрема і банківської системи загалом. В Україні рівень капіталізації банківської системи на сьогодні є недостатнім, а її становлення відбувалося досить хаотично і повільно. Проблема капіталізації банківського сектору в Україні є визначальною для НБУ, оскільки низький рівень капіталізації вітчизняних банків не в змозі забезпечити банківськими ресурсами реальний сектор економіки.

Для розуміння процесів, які очікуються у сфері капіталізації банківського сектору України, важливо проаналізувати найістотніші зрушення в нинішньому розвитку банківського бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори капіталізації банківської системи України протягом 2011-2017 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.*
Пасиви банків, всього, млн. грн.	942 088	1 054 280	1 127 192	1 178 095	1 316 852	1 254 385	1282748
Зобов'язання банків, млн. грн.	804 363	898 793	957 872	985 496	1 168 829	1 150 672	1112359
Власний капітал банків, млн. грн.	137 725	155 487	169 320	192 599	148 023	103 713	170389
Частка капіталу у пасивах банків, %	14,62	14,75	15,02	16,35	11,24	8,27	13,28
Порогове значення індикатора 10-20 %							

Джерело: [2]

* Станом на 01.12.2017 р.

Показники рівня капіталізації банківської системи взагалі є досить важливими та сигналізують про можливі загрози стабільності і фінансової стійкості банківських установ. Таким чином, показник частки капіталу у пасивах банків свідчить про достатність капіталу для забезпечення надійності та стійкості як окремого банку так і банківської системи взагалі, а також слугує індикатором конкурентоспроможності банківської системи.

Порогове значення індикатора не має перевищувати 10–20%. За даними, наведеними у таблиці 1 видно, що протягом 2011–2016 рр. даний показник відповідає допустимим межах і характеризується тенденцією до збільшення в 2014 р.

Протягом даного періоду частка капіталу в пасивах банків збільшилася з 14,62% до 16,35%. У 2015 р. значення індикатора зменшилось до 11,24%, тобто на 5% у порівнянні з минулим роком, а у 2016 р. – ще на 3%. У даному випадку, якщо значення індикатора перетинає нижню межу – 10% – це означає виникнення серйозних загроз для клієнтів банків,

нестійкий фінансовий стан та погіршення їх спроможності відповідати за своїми зобов'язаннями.

Як видно з таблиці 1, власний капітал банків України в цілому протягом 2011-2014 рр. характеризувався тенденцією до зростання. Однак, ліквідація окремих банків та збиткова діяльність більшості банків призвела до того, що з початком 2015 р. обсяг власного капіталу банків зменшився на 44,58 млрд грн., а у 2016 р. ця ситуація продовжувала погіршуватись і власний капітал банків скоротився ще на 44,31 млрд грн.

Таким чином, питання забезпечення капіталізації банківської системи України потребує нагального вирішення. На нашу думку, доцільним є застосування відповідних інструментів з боку держави на макро- та мікрорівні. На макрорівні необхідно забезпечити стимулювання нарощування банківського капіталу шляхом установлення відповідних регуляторних та фіскальних важелів. Комплексне вирішення проблем вибору джерел нарощування капіталу банків має забезпечити насамперед удосконалення банківського законодавства, активізацію ролі банківських асоціацій, дієвість регулятивної політики НБУ, створення системи рейтингування та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків порівняно з іноземними. Вітчизняний банківський капітал повинен бути достатнім, щоб протистояти кризам та не допустити економічного спаду в країні.

Підвищенню рівня капіталізації банківської системи повинна забезпечити цілеспрямована діяльність Національного банку, орієнтована на підвищення ефективності функціонування банків, що буде сприяти адекватному покриттю ризиків з поступовим нарощенням капіталу. Сукупний ефект від зазначених заходів безумовно сприятиме відновленню довіри до банківської системи та підвищенню капіталізації банківської системи України, а також підвищить конкурентоспроможність вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку та забезпечить фінансову стабільність національної економіки на шляху інтеграції у світове господарство та фінансову безпеку країни в цілому.

Отже, на наш погляд, для підвищення ефективності капіталізації банківських установ необхідно запровадити стратегічний підхід до управління капіталом, що потребує не лише системного аналізу та прогнозування достатності банківського капіталу, а й дотримання рекомендацій щодо його формування і функціонування, забезпечення стабільності нормативної бази Національного банку України, покращення діяльності валютного та фондового ринку, створення на національному рівні методологічних документів, які б забезпечували процес регулювання банківської діяльності до капіталу й ліквідності в контексті Базель III, удосконалення процесу оподаткування комерційних банків та спрямування їхньої діяльності на покращення фінансової стабільності, запровадження ефективного інструменту роботи з проблемною заборгованістю. Розв'язання цих питань

сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків, вирішенню проблеми економічної безпеки банківської системи країни, її надійності, фінансової стійкості та ефективності функціонування на шляху до інтеграції в світове фінансове середовище.

Література

1. Колодізев О. М. Забезпечення стабільності банківської системи на основі підвищення ефективності управління капіталізацією вітчизняних банків / О. М. Колодізев, В. О. Лесик // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1. – С. 42-51.
2. Показники банківського сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

к.е.н., доцент

КОПЧА С. І.

Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Забезпечення фінансової стійкості банків – це необхідна умова ефективного функціонування економіки України. Адже банк, як комерційне підприємство, зацікавлений у найбільш прибутковому вкладенні наявних грошових ресурсів. Прагнення до максимізації прибутків зумовлює вкладення коштів в операції, що мають підвищений ступінь ризику. Проте, банк, здійснюючи певні операції, може зазнати ризику втрат та банкрутства.

Проблема забезпечення та підтримки фінансової стійкості банківської системи притаманна всім країнам та набула важливого значення і для України. Значною мірою це зумовлено специфікою розвитку вітчизняного банківського сектору, зокрема відносно нетривалим періодом його функціонування, а також необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю у державі. Саме тому розробка ефективного механізму управління банківською діяльністю задля забезпечення фінансової стійкості банків має бути ключовим завданням на рівні всіх ланок банківської системи – як Національного банку України, так і кожного комерційного банку.

Фінансову стійкість та надійність банківського сектору визначає дотримання економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що «метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках» [1]. З огляду на зазначене, визначені

Національним банком України економічні нормативи є тими індикаторами, які дозволяють відстежувати зміни у діяльності кожного комерційного банку, вчасно виявляти ризики та загрози, а відтак і своєчасно вживати до банків певні коригувальні заходи, а також заходи примусового впливу, спрямовані на вдосконалення поточної діяльності банків та їх фінансове оздоровлення. Регламентовані межі нормативних значень покликані сприяти надійному та ефективному функціонуванню банківського сектору.

Попри загальне задовільне значення встановлених економічних нормативів в цілому по банківській системі України, наявні непоодинокі випадки невиконання та недотримання нормативів окремими комерційними банками, що є індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності, а відтак і погіршення стійкості фінансового стану цими установами. Така ситуація збільшує кількість банків, віднесених Національним банком України до категорії проблемних, а це, відповідно, є потенційною загрозою для безпеки та стабільності всієї банківської системи.

Фінансова стабільність та надійність банківської системи може визначатися також і на основі таких критеріїв, як рівень достатності ліквідних активів, рентабельність чистих активів, питома вага проблемних кредитів у обсязі чистих активів банків, співвідношення обсягу вкладених та залучених коштів, питома вага ліквідних коштів у обсязі чистих активів, співвідношення власного капіталу та зобов'язань банків, співвідношення високоліквідних коштів та поточних пасивів банків та ін.

Міжнародний валютний фонд при розрахунку фінансової стійкості пропонує власну методологію, що передбачає розрахунок показників достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику. Рекомендовані МВФ індикатори фінансової стійкості дають уявлення про ринки, на яких здійснюють свою діяльність фінансові установи, а також дозволяють проводити оцінку та контроль за сильними сторонами та вразливими місцями банківської системи з метою підвищення її фінансової стійкості, зокрема зниження ймовірності краху банківської системи [10].

Як видно з табл. 1, показники фінансової стійкості банківської системи України вказують на вразливість вітчизняних банків до зовнішніх та внутрішніх ризиків і загроз. Свідченням цього може слугувати тенденція до зниження показників співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів, а також співвідношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів. Дані показники вказують на проблему низького рівня капіталізації комерційних банків, що знижує рівень надійності банків в довгостроковій перспективі.

Індикаторами проблем вітчизняної банківської системи можуть слугувати і показники, що характеризують ризикованість кредитного портфеля банків, зокрема співвідношення

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

недіючих кредитів до капіталу та співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів. Суттєве зростання даних показників у 2014-2016 рр. порівняно з попередніми роками свідчить про серйозні проблеми забезпечення та підтримки якості кредитного портфеля, а також непродуманої агресивної кредитної політики банків.

Таблиця 1

Основні індикатори фінансової стійкості банківської системи України

Показники		2013	2014	2015	2016	2017*
I1	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів	18,26	15,60	12,31	12,69	15,27
I2	Співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів	13,89	11,21	8,30	8,96	11,53
I3	Співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу	30,65	61,07	129,02	89,37	82,25
I4	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	12,89	18,98	28,03	30,47	56,44
I5	Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів					
	Резиденти	98,72	96,05	94,54	95,92	94,24
	Депозитні корпорації	1,99	1,14	0,72	0,49	0,27
	Центральний банк	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Інші фінансові корпорації	2,05	2,38	1,49	1,11	1,10
	Сектор загального державного управління	0,63	0,46	0,32	0,14	0,10
	Нефінансові корпорації	73,48	72,42	75,29	78,55	76,87
	Інші сектори-резиденти	20,57	19,65	16,72	15,63	15,90
	Нерезиденти	1,28	3,95	5,46	4,08	5,76
I6	Норма прибутку на активи	0,24	-4,26	-5,54	-12,47	-0,05
I7	Норма прибутку на капітал	1,68	-35,01	-65,51	-122,17	-0,42
I8	Співвідношення процентної маржі до валового доходу	58,56	48,46	39,00	45,94	50,69
I9	Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	65,95	59,85	54,40	60,91	60,29
I10	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	20,63	26,40	33,00	48,53	53,16
I11	Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	89,11	86,14	92,87	92,09	97,47
I12	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	6,94	31,69	136,03	118,88	89,08

* Дані наведено за III квартал 2017 р.

Джерело: [2]

З метою забезпечення фінансової стійкості комерційні банки повинні особливу увагу приділяти проблемам забезпечення ліквідності активів та ефективному управлінню пасивами, оскільки фінансову стійкість можна розглядати як функцію ліквідності та прибутковості, що базується на збалансованій структурі активів та пасивів. Важливого значення набуває забезпечення довіри суспільства до банківської системи, оскільки рівень довіри впливає на комерційну стійкість банків.

Отже, основними завданнями розвитку банківської системи України на найближчу перспективу є забезпечення фінансової стійкості та стабільності, підвищення якості та ефективності діяльності комерційних банків, удосконалення управління банківською ліквідністю, підвищення рівня довіри до банківської системи.

Література

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-14 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44575.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

к.е.н., доцент

ОСТАП'ЮК О. І.

Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Банки зацікавлені у впровадженні інноваційних банківських продуктів і послуг з метою підвищення конкурентоспроможності. Однак нововведення в банківському бізнесі включають в себе не тільки технічні чи технологічні розробки, впровадження нових товарів і послуг, нових фінансових інструментів, але й нових форм бізнесу, нових методів роботи на ринку. Вони характеризуються більш високим технологічним рівнем, більш високими споживчими якостями товару або послуги порівняно з попереднім продуктом.

Заснована на інноваціях банківська діяльність забезпечує значне скорочення витрат та підвищення ефективності. У такій своїй якості інновація – потужний механізм, який забезпечує високу конкурентоспроможність, зміцнення ринкової позиції та підвищення ефективності. Вийти на конкурентний ринок першими – мета багатьох інноваційно-орієнтованих стратегій розвитку банків.

Ефективна інноваційна діяльність сучасного банку залежить від її системної організації, структурного упорядкування [1] і має сприяти покращенню результативних показників діяльності банків завдяки успішному вирішенню проблеми «прибуток-ліквідність-ризик», постійному залученню нових клієнтів та збереженню існуючої клієнтської бази, покращенню якості банківських послуг та збільшенню обсягів продажів і зростанню доходів, зниженню трансакційних витрат та зміцненню ринкової позиції.

Практика функціонування провідних банків розвинутих країн свідчить, що їхні успіхи значною мірою пов'язані з розробкою цілісної системи управління інноваційною діяльністю банків. В цих банках створено таку інноваційну структуру і культуру управління інноваціями, де окремі напрями інноваційної діяльності інтегруються у загальні стратегічні

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

плани, а політика розвитку безпосередньо пов'язана з постійною розробкою перспективних продуктів та проникненням у нові сфери бізнесу. У зв'язку з цим особливого значення для банків набуває вибір правильної інноваційної моделі банківського бізнесу, від якої безпосередньо залежить сутність інноваційної діяльності та її напрями і ефективність.

Економічна ефективність інноваційної діяльності банку – це складна системна характеристика, що передбачає розгляд ефективності в широкому розумінні як результативність інноваційної діяльності банків. Прийнято вважати, що ефективність інновацій – це здатність зекономити певну кількість праці, часу, ресурсів і грошових коштів в розрахунку на одиницю всіх необхідних і передбачуваних корисних ефектів створюваних продуктів, технічних систем, структур [2, с. 65]. Щодо банків, під ефективністю інновацій можна вважати не тільки здатність зекономити певну кількість праці, часу, ресурсів і грошових коштів, але й отримати додатковий дохід за рахунок збільшення кількості клієнтів, ресурсів в розрахунку не тільки на одиницю витрат, але й на одного клієнта, одиницю активів та капіталу, що сприяє створенню умов для стабільного розвитку і зміцнення конкурентної позиції.

За складних соціально-економічних умов важливого значення набуває пошук внутрішніх джерел розвитку банків та необхідність зміни банками стратегії їх розвитку, яка б передбачала зростання доходів і підвищення продуктивності діяльності за рахунок збільшення надання нових послуг, скорочення високовитратних традиційних послуг і впровадження економічних онлайн-послуг. Щодо збільшення доходів, то банкам необхідно розширити їх структуру шляхом надання інноваційних послуг, що в свою чергу, вимагає збільшення операційних витрат.

Економічна ефективність насамперед залежить від доходів і витрат банків. Аналіз структури доходів і витрат банків України свідчить, що банки мають такі основні проблеми:

- надмірна концентрація обмеженого виду послуг, зокрема переважають кредитні і депозитні послуги, що робить їх надмірно чутливими до ризику ліквідності, кредитного, валютного тощо, що спричинило величезні збитки банків України;

- структура витрат і доходів є занадто залежною від процентних ставок та процентного ризику. І хоча в банків збільшилася частка інших операційних доходів порівняно з попереднім роком з 3 до 4,8%, втім це відбулося не за рахунок надання банками нових послуг, а в основному пов'язано з реструктуризацією проблемних активів.

Ефективність інноваційної діяльності банків пов'язана з операційною ефективністю, для вимірювання якої визначені такі показники як чиста процентна маржа, рентабельність активів, відношення валового чистого доходу до активів.

Інноваційна діяльність має сприяти підвищенню операційної ефективності банків, покращенню результативних показників їх діяльності – чистої процентної маржі, рентабельності активів, доходності активів, зниженню трансакційних витрат.

Сьогодні для банків настав період активного розвитку на новій інноваційній основі, а базові технологічні інновації, пов'язані з впровадженням дистанційного банкінгу, викликали у клієнтів непередбачувані очікування і потреби. Багато банків витрачають на обслуговування через інтернет, самообслуговування та мобільне банківське обслуговування значну частину своїх інвестицій. Наслідком такої політики для банків стало зростання адміністративних та операційних витрат. У найближчому майбутньому для забезпечення конкурентоспроможності банкам потрібні технологічні інновації не просто націлені на підвищення ефективності операційної діяльності, а багатофункціональні технології, здатні забезпечувати високий рівень адаптації до нових потреб клієнтів та покращувати показники ефективності.

Ефективність інноваційної діяльності банків розглядається як індикатор загального стану та досягнення поставлених цілей розвитку банку, якісна характеристика результативності впровадження інноваційних систем. Ефективна інноваційна діяльність банків має максимально спростити процедуру отримання клієнтами банківських послуг, з іншого боку, повинна сприяти збільшенню обсягів продажів, доходів, зниженню трансакційних витрат, зміцненню ринкової позиції, сприяти успішному вирішенню проблеми «прибуток-ліквідність-ризик», покращенню результативних показників діяльності банків.

Визначальним напрямом розвитку банків в сучасних умовах є активне використання інноваційних систем дистанційного банківського обслуговування як основної форми обслуговування клієнтів, яка дозволяє розширити та покращити якість клієнтської бази, результативні показники діяльності, зміцнити конкурентні позиції, підвищити доступність банківських послуг у віддалених регіонах, а також позитивно впливає на імідж банку, його позиціонування як високотехнологічного фінансового інституту.

В умовах активного розвитку віддаленого банкінгу, процеси управління банківською діяльністю у високотехнологічних банках доцільно адаптувати до інформаційних технологій і систем на основі ризик-орієнтованого та клієнтоорієнтованого підходів. На сьогодні банки пропонують достатньо широкий спектр послуг з використанням технологій ДБО. Західні банки для вір-клієнтів пропонують до 2000 видів електронних послуг, в Україні банки-лідери з онлайн-обслуговування – до 30-40 послуг, з них найбільш поширені: інтернет-банкінг – надання послуг ДБО на основі банківської системи платежів через інтернет; мобільний банкінг - надання послуг ДБО з використанням мобільних технологій.

Література

1. Д'яконова І. І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України: монографія / І. І. Д'яконова. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 400 с.
2. Гафурова Д. И. Развитие инновационных технологий в российском банковском секторе / Д. И. Гафурова. – М: «Анкил», 2009. – 160 с.

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

к.е.н., доцент

ПИЛИПКО В. В.

Мукачівський державний університет

**ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ЯК ЧИННИК УСПІШНОГО
ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ**

Депозитна політика банку виступає важливим елементом у формуванні науково обґрунтованої стратегії розвитку комерційного банку. Вона забезпечить стабільність та надійність функціонування не лише окремого банку, а й банківської системи країни зокрема. Підтримка власної ніші на ринку банківських послуг, а також напруженої конкурентної боротьби з суперниками вимагає постійного оновлення депозитних продуктів, застосування різноманітних фінансових важелів та інструментів впливу, підтримка ресурсної бази тощо.

Ринкові трансформаційні процеси вимагають створення ефективно функціонуючої, здатної до витримки конкуренції, а також стабільної банківської системи, яка здатна акумулювати та переміщувати кошти від інвесторів до споживачів капіталу. Важливою передумовою якісних перетворень у вітчизняній економіці має стати динамічне становлення фінансового ринку, до якого належить і ринок заощаджень населення. Сучасний етап розвитку банківської сфери, що проходить в умовах загостреної банківської конкуренції та періодичних кризових процесів на світовому фінансовому ринку, характеризується зростанням обсягів та різноманітністю банківських операцій; упровадженням новітніх послуг як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Однак сьогоденні позиції української банківської справи та практики проведення депозитних операцій бажають кращого. Вони потребують багатьох змін, пов'язаних з надмірною централізацією управління процесами формування і використання позикового фонду. За умови, коли банківські установи не можуть у належних обсягах забезпечити кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб, а також реалізовувати потужні інвестиційні проекти, мати можливості конкурувати на ринку банківських послуг,

посилюється значення депозитних ресурсів, які банк повинен залучити шляхом проведення депозитних операцій.

З огляду на це, важливого значення набуває питання організації продуманої та ефективної депозитної політики, яка є основою стабільного розвитку банків та банківської системи загалом будь-якої держави, а також фактором забезпечення конкурентних переваг над іншими фінансово-кредитними установами. Формування та ефективна реалізація депозитної політики може забезпечити стійку позицію банку на фінансовому ринку. Саме через раціонально організованих взаємовідносин між банком та клієнтами можливо забезпечити ефективне зворотнє переливання коштів.

Наявність зваженої депозитної політики та практична її реалізація у повній мірі не може забезпечити стабільну роботу банку. Важливою умовою надання депозитних послуг є продаж ресурсів в комплексі з депозитним обслуговуванням. Це і призначення персонального менеджера по обслуговуванню депозиту, надання різноманітних рекомендацій у виді брошур, а також можливість клієнта вільно мати змогу звернутися в банк, не затрачаючи багато зусиль.

В сучасних умовах господарювання банки для залучення якомога більших коштів змушені надавати, крім відсотка, ще й додаткові фінансові бонуси своїм клієнтам (див. табл. 1). Так, наприклад, ПАТ КБ «ПриватБанк» при автоматичному продовженні вкладу встановлює процентну ставку, що діє в банку на дату продовження договорів цього типу і строку + надбавка 0,2% річних. Автоматичне продовження - це продовження вкладу на новий строк, яке здійснюється банком самостійно в автоматичному режимі. Якщо після закінчення строку клієнт зніме частину або всю суму вкладу, автоматичне продовження не проводиться.

Таблиця 1

Депозитна політика банків*

№ п/п	Банк	Сплата процентів	Можливість дострокового зняття або поповнення коштів	Термін вкладу	Ставка річних у грн	Ставка річних у дол. США
1.	ПАТ КБ «Приват Банк»	В кінці терміну	Передбачається можливість поповнення вкладу	1 міс.	14,00%	1%
				2-12 міс.	13,75%	3,50%
2.	ПАТ «Ощадбанк»	В кінці терміну, щомісячно або з капіталізацією	Передбачається можливість поповнення вкладу	6-12 міс.	14,50%	3,00%
3.	ПАТ «Укресімбанк»	Щомісяця або в кінці терміну	Передбачається можливість поповнення вкладу	2-18 міс.	10,00%	0,15%

Джерело: [1; 2; 3]

З вище наведеного можемо зробити висновок, що кожен банк організовує свою депозитну політику по-різному. При цьому, ПАТ КБ «ПриватБанк» приймає вклади від 1

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

місяця і тримає відсоткові ставки на рівні 14,0%. До прикладу, у ПАТ «Ощадбанк» найвища ставка у євро серед обраної депозитної програми. ПАТ «Укресімбанк» пропонує депозити ще й у євро, що збільшує можливість розширити клієнтську базу.

Основою проведення науково обґрунтованої депозитної політики має стати те, щоб спонукати підприємства, організації і населення зберігати свої поточні грошові кошти і нагромадження на тих чи інших депозитних рахунках, при цьому зацікавлювати банки у розвитку різних видів вкладів та впровадженні нових, більш прогресивних, форм депозитних рахунків. Водночас на сьогодні банки пропонують різні види депозитів із різними видами валют та термінами погашення.

Отже, з вище сказаного можемо зробити наступний висновок. Для того, щоб успішно здійснювати депозитну політику, банки намагаються залучити якомога більше ресурсів як у населення, так і в юридичних осіб. За цих умов на ринку банківських послуг наявна жорстка конкурентна боротьба за кожного клієнта.

Можна стверджувати, що при здійсненні депозитної політики банку необхідно враховувати дві групи факторів ризику. До першої належать зовнішні, а саме: рівень інфляції, рівень конкуренції, загальний стан ринку, на якому функціонує банк. Другу групу можна окреслити такими факторами як стратегічні цілі банку, пріоритетні завдання розвитку, прибутковість, ліквідність, впровадження нових видів депозитних ресурсів.

Дотримання цих умов зробить фінансову установу стійкою до впливу негативних факторів розвитку. При впровадженні депозитної політики як інструменту конкурентної боротьби необхідно оцінювати стабільність депозитів банку, характеру та обсягу залучених ресурсів. При цьому необхідною умовою є визначення оптимальної частини депозитів, яка б приносила постійно прибуток банку.

Кожному банку необхідно слідкувати за якістю та кількістю своїх депозитних продуктів. Але не є оптимальним той варіант, коли банки мають на меті запропонувати багато видів депозитів. Необхідною умовою забезпечення конкурентної позиції є створення перспективних і цікавих вкладів для клієнтів, орієнтованих на різноманітні потреби. Потрібно зацікавити вкладників, пропонуючи їм щоразу нові, більш різноманітні депозитні продукти. Для цього потрібно встановити оптимальну ставку процента, термін вкладу, можливість поповнення та дострокового зняття коштів, які би зацікавили і були доступними для кожного клієнта. Така політика новітніх видів депозитів дасть змогу банкам утримати свою нішу на банківському ринку, забезпечити достатню ліквідність, розраховатися із своїми зобов'язаннями і показати позитивний результат діяльності на перспективу.

Література

1. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>
2. Офіційний сайт ПАТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/>
3. Офіційний сайт ПАТ «Укресімбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.eximbank.ua/>

УДК 336.71

ГЛАДИНЕЦЬ Н. Ю.

к. е. н., доцент,

РЯШКО Н. В.

Мукачівський державний університет

ВПЛИВ ПРОЦЕНТНОГО РИЗИКУ НА ЦІНУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Банківська діяльність більше ніж будь-яка інша опосередкована ризиками. Даний факт обумовлює специфіку всіх внутрішніх банківських процесів, в тому числі і особливості ціноутворення на банківські послуги. Врахування ризиків банківської діяльності є важливою складовою політики будь-якого комерційного банку. Від їх своєчасності виявлення та повноти врахування залежить подальший розвиток банківської установи, її прибутковість та конкурентоспроможність.

Ситуація, яка на сьогодні склалася на ринку банківських послуг, характеризується високим рівнем невизначеності, оскільки вплив політичних та фінансових чинників як всередині країни, так і за її межами позначається на економіці України в цілому, що призводить до погіршення платіжного балансу країни, відтоку іноземних інвестицій, і, як наслідок, до зростання валютного курсу, погіршення платіжної культури та активізації інфляційних процесів. У таких умовах ринкові процентні ставки показують високий рівень волатильності, що призводить до різкого зростання процентного ризику.

З огляду на зазначене доцільною була б розробка і впровадження комплексної функціональної моделі управління процентним ризиком банку, що дало б змогу, з одного боку, встигати за ринковими змінами, а з іншого – зберегти якість портфеля активів та пасивів.

Оскільки банківська діяльність опосередкована значними ризиками, то це знайшло своє відображення у процесах ціноутворення на послуги комерційного банку. При цьому, слід зауважити, що врахування ризиків є обов'язковим не тільки при ціноутворенні на кредитні ресурси, але і при визначенні вартості депозитів.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Процентний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості понесення банком втрат через несприятливі зміни відсоткових ставок. Зокрема, Т. Блудова та П. Гармидаров доводять, що це ризик фінансування за незбалансованої зміни відсоткових ставок за наданими кредитами та позиками, ризик зниження доходу банку внаслідок негативного впливу непередбаченої зміни відсоткових ставок [1].

Аналізуючи питання управління процентними ризиками, перш за все варто акцентувати увагу на кількості банків, що здійснюють свою діяльність на фінансовому ринку України та основних показниках їх діяльності.

Станом на 1 грудня 2017 року в Україні в цілому зареєстровано 88 банків, що мають банківську ліцензію (з них діючі – 86 банків) проти 198 станом на 1 січня 2012 року. Водночас, обсяги показників капіталу, пасивів і зобов'язань у 2016-2017 роках скоротилися у порівнянні з аналогічними показниками попередніх років. Проте причиною такої ситуації можна вважати скорочення кількості діючих банків від 170 до 100 станом на 1 вересня 2016 року [1]. Суттєве скорочення основних показників діяльності 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».

Причиною зменшення обсягів зобов'язань банків є і те що в першому півріччі 2017-го ставки за банківськими депозитами повернулися на докризовий рівень 3-го кварталу 2013 року (табл. 1).

Доходи банків від залучення депозитів від фізичних і юридичних осіб скоротилися на 20,2% – до 56,8 млрд грн. Витрати банків за січень – квітень 2017 року скоротилися на 19,6% – до 68,4 млрд грн, що обумовлено, перш за все, скороченням обсягу відрахувань у резерви на 54% – до 16,9 млрд грн.

Таблиця 1

Середні процентні ставки в банках України за депозитами фізичних осіб (% річних)

Період	Депозити у гривнях	Депозити в доларах	Депозити в євро
3 місяці	↓ 16,35%	↓ 4,49%	↓ 3,79%
6 місяців	↓ 17,53%	↑ 5,52%	↓ 4,65%
9 місяців	↓ 17,14%	↓ 4,74%	↓ 3,72%
12 місяців	↑ 18,18%	↓ 6,14%	↑ 5,28%

Джерело: [2].

Причинами такої ситуації є, насамперед: зовнішні фактори макроекономічної стабілізації; вихід з ринку банків, які пропонували високодохідні депозитні продукти; наявність надлишкової ліквідності в більшості Топ-25 банків у першій половині 2017 року і відсутність якісних позичальників. Такий процес варто розцінювати швидше як позитив,

оскільки попередній рівень ставок був аномально високим у порівнянні з усіма європейськими країнами. Падіння ставок за депозитами – ключова передумова для відновлення кредитного ринку через здешевлення кредитної ставки.

Процентний ризик належить безпосередньо до цінових ризиків, пов'язаних зі зміною цін на банківські послуги, також справляє чималий вплив на банківське ціноутворення. Пояснюється це тим, що даний вид ризику пов'язаний з невизначеністю майбутнього напрямку руху та рівня процентних ставок. Він зачіпає як кредиторів, так і позичальників, і з точки зору ціноутворення, являє собою ризик того, що середньозважена вартість зобов'язань банку, що використовуються як кредитні ресурси, може перевищити протягом дії кредиту процентну ставку за кредитом.

Регулювання процентного ризику банку – це обґрунтування та реалізація управлінських рішень, що забезпечують утримання процентного ризику на рівні, встановленому суб'єктами управління. Метою регулювання процентного ризику банку є підтримання ризику, що приймається банком, на визначеному рівні, з забезпеченням взаємозв'язку з мінімальним рівнем необхідної дохідності та рівнем його капіталу.

Очікуючи в майбутньому зміну відсоткових ставок на ринку, менеджмент банку намагається скоригувати ціну на власні послуги таким чином, щоб не зазнати у майбутньому збитків та проблем з ліквідністю. Оскільки керівництво банку, намагаючись врахувати процентний ризик, зважає поточні відсоткові ставки на очікувані коливання ринкової кон'юнктури, то зрозуміло, що даний вид ризику є прогнозованим, і управління ним здійснюється на основі прогнозів та очікувань фахівців. А оскільки прогнозування динаміки відсоткових ставок на ринку відбувається не тільки на основі фінансових індикаторів (ставка рефінансування, курс національної валюти тощо), а й на основі цін на нефінансові активи (ціни на енергоносії, дорогоцінні метали, нерухомість), то можна зробити висновок, що вплив процентного ризику на ціну банківських послуг полягає не тільки у ймовірній зміні відсотка на ринку банківських послуг, але й часто супроводжується впливом коливання ціни на фізичні активи.

Враховуючи вищезазначене, можна сформулювати наступні основні завдання регулювання процентного ризику для досягнення його головної мети: забезпечення мінімізації рівня процентного ризику відносно передбачуваного рівня дохідності; забезпечення мінімізації рівня процентного ризику відносно рівня капіталу банку; забезпечення мінімізації втрат банку у разі реалізації процентного ризику.

Література

1. Блудова Т. До питання управління відсотковим ризиком [Текст] / Т. Блудова, П. Гармидаров // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 34-35.

2. Показники банківського сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

УДК: 336.743.22 (477)

ГОБЛИК В. В.

д.е.н., професор
Мукачівський державний університет

РОЛЬ ЗОЛОТА В ЗОЛОВОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВАХ КРАЇНИ

Золото відіграє надзвичайно важливу роль в золотовалютних резервах центральних банків будь-якої країни. Не дивлячись на коливання в ціні в короткостроковому періоді, золото залишається найбільш стабільною валютою у всьому світі. Цікавими є дослідження вчених які були проведені на замовлення Лондонської біржі, яке показало, що в Древньому Римі за 50 грам золота можна було купити корову, станом 2008 рік за ті ж 50 грамів золота купували ту ж саму корову [1 с. 117]. На сьогодні ситуація складається таким чином, що грошей в світовій економіці становиться все більше і більше і, зрозуміло, що якщо об'єм грошової маси зростає швидше ніж видобуток і виробництво золота, то ціна на останнє також буде зростати.

Таблиця 1

Світові офіційні золоті запаси. Міжнародна фінансова статистика, березень 2018 р.

№п/п	Країни	Тони	Резерви (у %)
1.	США	8 133,5	75,3%
2.	Німеччина	3373,6	71,0%
3.	МВФ	2 814,0	
4.	Італія	2 451,8	68,3%
5.	Франція	2 436,0	64,6%
6.	Китай	1842,6	2,4%
7.	Росія	1 857,7	17,9%
8.	Швейцарія	1 040,0	5,5%
9.	Японія	765,2	2,6%
10.	Нідерланди	612,5	67,5%
11.	Індія	558,1	5,8%
12.	ЕСВ	504,8	28,7%
13.	Туреччина	582,2	21,9%
14.	Тайвань	423,6	3,9%
15.	Португалія	382,5	63,6%
16.	Саудівська Аравія	322,9	2,8%
17.	Сполучене Королівство	310,3	8,6%
18.	Ліван	286,8	22,2%
19.	Іспанія	281,6	17,3%
20.	Австрія	280,0	50,9%
...
21.	Україна	24,3	5,6%

Джерело: систематизовано автором за [2]

Як резервний актив золото завжди може бути перетворене в будь-яку валюту світу шляхом продажу. Це свідчить про те, що країна яка видобуває золото, фактично друкує гроші любої країни. Тому надзвичайно важливо, щоб в золотовалютних резервах центральних банків частка золота, як найбільш надійної складової, зростала. Саме тому розвинуті країни накопичують в своїх золотовалютних резервах золото.

В нинішній ситуації Україна в значній мірі залежить від величини золотовалютних резервів що має тенденцію до скорочення (табл.2). Найбільшим ризиком для фінансової системи в країні є можливе припинення співпраці з Міжнародним валютним фондом. Це може привести до ще більш суттєвого скорочення золотовалютних резервів, прискоренню інфляції, девальвації гривні, погіршення інвестиційного клімату та темпів економічного зростання.

Таблиця 2

Офіційні міжнародні резерви України в 2018 р. (млн. дол. США)

Станом на 31.12.2017	18 808,45	-122.61	-0.65%
Станом на 31.01.2018	18 580,34	-228.11	-1.21%
Станом на 28.02.2018	18 410,28	-170.06	-0.92%

Джерело: [3]

Як альтернатива зовнішнім запозиченням і перспективним напрямом поповнення міжнародних резервів є становлення та розвитку власної золотодобувної промисловості. За оцінками експертів, в тому числі закордонних, сьогодні знайдені та оцінені запаси золота в Україні складають близько \$ 7 трлн. Промисловий видобуток цього дорогоцінного металу почався відносно нещодавно – в 1999 році в Закарпатській області. Однак недостатнє фінансування зі сторони держави, відсутність інвестицій призвело до повної зупинки підприємства в 2006 році, яке за час існування видобуло і поповнило золотовалютні резерви більш ніж на 800 кг банківського золота.

Таблиця 3

Офіційні міжнародні резерви України на 28 лютого 2018 (млн. дол. США)

1.	В іноземній валюті	15630,27	84,90%
2.	Цінні папери	14231,39	77,30%
3.	Валюта та депозити	1398,88	7,60%
4.	Резервна позиція в МВФ	0,23	0,00%
5.	СПЗ	1740,61	9,45%
6.	Монетарне золото	1039,17	5,64%
7.	Інші	-	
Резервні активи (всього)			18410,28

Джерело: [4]

Завдяки відродженню власного видобутку і виробництва золота за короткий період Україна змогла б значно поповнити золоті запаси держави . Молода галузь України має перспективу, враховуючи три золотоносні провінції: Карпати, Донбас та Український щит.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Карпати є однією з найбільш досконало вивчених провінцій. Тут розвідано запаси золота в обсязі майже 55 тонн: Мужіївське родовище в Берегівському районі та родовище Сауляк в Рахівському районі

Отже, накопичення валютного резерву в золоті за рахунок внутрішніх джерел може стати тим фактором, який максимально сприятиме залученню іноземних інвестицій, а також надійним гарантом від катастрофічних наслідків економічних криз і різних соціальних потрясінь.

Література

1. Гайко Г. Гірництво й підземні спороди в Україні та Польщі (нариси з історії) / Г. Гайко, В. Білецький, Т. Мікось, Я. Хмура. – Донецьк: УКЦентр, Донецьке відділення НТШ, «Редакція гірничої енциклопедії», 2009. – 296 с.
2. Офіційний сайт World Gold Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gold.org/investment/interactive-gold-price-chart>.
3. Офіційний сайт Міжнародного валютного Фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org/external/russian.
4. Золотовалютные резервы Украины / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.index.minfin.com.ua/index/assets/>

УДК 339.7

ДЯЧУК С. В.,

к.е.н., доцент

ІЩУК Л. І.

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОРМУВАННЯ

МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ЦЕНТРІВ

На сьогодні Світовий фінансовий ринок визначають як міжнародні фінансові центри, які накопичують та перерозподіляють великі обсяги фінансових ресурсів у всьому світі. Адже такі центри мають на меті проведення великих та малих операцій із готівкою та безготівкові розрахунки. Міжнародний фінансовий центр являє собою сукупність банків та спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які проводять міжнародні кредитні операції, міжнародні фінансові та валютні операції, а також операції із золотом та цінними паперами на горизонті світових операцій.

З кінця ХХ століття важливість міжнародних фінансових центрів значно зростає та стає невід'ємною частиною світової фінансової системи. За рахунок поглиблення та зростання

процесів глобалізації світової економіки, роль та значимість міжнародних фінансових центрів значно зростає, що спричинює і саму впливовість їх на ринку.

У міжнародних фінансових центрах зосереджені грошові потоки, що спричиняє зростання рівня ВВП та відповідно до цього зростає рівень додаткових податкових надходжень. Унаслідок цього, головним чинником виступають інвестиційні потоки, завдяки яким і підвищуються макроекономічні показники країни, а також економічна стабільність та безпека.

Основними стадіями розвитку міжнародного фінансового центру можна виділити наступні:

- розвиток місцевого ринку;
- реінкарнація на регіональний фінансовий центр;
- розвиненість регіонального центру до рівня міжнародного фінансового ринку.

Необхідною умовою для ефективного створення фінансового центру міжнародного значення є стабільність грошової валюти та стійкої фінансової ситуації в країні, що може посилити фактори фінансової стабільності на міжнародному ринку фінансових послуг. Забезпечення такої структури та правових гарантій, які здатні викликати довіру у міжнародних кредиторів та позичальників також відіграє чи не останню роль у створенні умов для розвитку фінансового центру. Фінансова та економічна свобода на ринку фінансових послуг, найсучасніша технологія передавання інформації, яка дозволить швидко та безперебійно проводити безготівкові операції та операції з готівкою, а також людський капітал, без допомоги якого ми не створимо ефективні умови для функціонування та розвитку міжнародного фінансового центру.

Вчені виділяють три головні принципи, які формують клімат міжнародних фінансових центрів: стабільна валюта країни, економічна свобода, активні та мобільні ринки [1, с. 197]. Саме ці принципи є головними у створенні та функціонуванні таких центрів на міжнародному рівні.

Головна роль у міжнародних фінансових центрах належить банкам, пенсійним фондам, біржам, транснаціональним компаніям та іншим фінансовим інститутам. На наступній сходинці міжнародного фінансового центра виступають компанії, які надають ділові послуги: аудиторські та юридичні фірми, консалтингові компанії, рекламні та бухгалтерські організації [2].

Разом з тим почали функціонувати і офшорні фінансові центри, головною особливістю яких було те, що операції на таких ринках не обкладалися податками на місцях, а також були вільними від валютних обмежень. Усі інші фінансові центри можна умовно розділити на три групи:

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

- банківські системи розвинених країн – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Швейцарія, Франція, Італія, Іспанія, Голландія, Австрія та Канада;
- банківські системи нових індустріальних країн з Латинської Америки та Азії, а також Китаю та Індії та інших африканських та близькосхідних країн;
- банківські філії, що діють на території країн що розвиваються, в яких немає своїх національних банківських та фінансових установ – Гонконг, Сінгапур, Бахрейн та Багамські острови.

Таким чином ці офшорні зони розглядаються як самостійні світові фінансові центри [1].

Незважаючи на велику конкуренцію, найбільший перелив фінансових ресурсів здійснюється у таких 5 найбільших міжнародних фінансових центрах світу (за даними фінансової консалтингової компанії Z/YenGroupLtd за 2017 рік):

- 1) Лондон (782 пункти);
- 2) Нью-Йорк (780 пунктів);
- 3) Сінгапур (760 пунктів);
- 4) Гонконг (755 пунктів);
- 5) Токіо (740 пунктів).

Індекс світових фінансових центрів опублікований був вперше в 2007 році, та оновлюється кожні пів року, за опитуваннями професіоналів, які дають свою оцінку за п'ятьма групами показників: бізнес-обстановка, інфраструктура, фінансовий стан, репутація та людський капітал.

На сьогодні, саме ці п'ять центрів відповідають стандартам міжнародного фінансового центру та основним таким показникам, за допомогою яким вони спроможні бути в лідерах. Головними із показників є різноманітність інструментів фінансового ринку, всесвітня участь як у внутрішніх секторах ринку, так і іноземних секторах, та найголовніше це те, що є присутні ефективні міжнародні системи зв'язку, які відіграють роль посередництва між країнами світу.

Отже, головними міжнародними фінансовими центрами на сьогодні являються такі як: Лондон, Нью-Йорк та Сінгапур. Вони пройшли значний шлях розвитку, який дозволив їм бути лідерами на світовому ринку. Головними умовами функціонування на світовому ринку є розвиненість економіки країни, стабільність валюти держави, гнучка система фінансових інструментів та наявність інститутів, які забезпечать раціональне функціонування фінансових ринків в світовій економіці.

Література

1. Хватов Ю. Ю. Сравнительный анализ рейтингов конкурентоспособности глобальных

городов / Ю. Ю. Хватов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1(18). – С. 195-201.

2. Ухналь Н. М. Особливості розвитку міжнародних фінансових центрів в умовах глобалізації фінансової системи / Н. М.Ухналь // Наукові праці НДФІ. 2015. № 2 (71). Електронний ресурс: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>

УДК 336.774

КРАМАРЕНКО І. С.

к.е.н., доцент

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Університет «Україна»

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Кредит є джерелом забезпечення суспільного розвитку населення України, а також на достатньому рівні дозволяє задовольнити потреби людей. Тому для більшості комерційних банків України 35% клієнтів є фізичні особи. Так, щорічно динаміка кредитування фізичних осіб має тенденцію до зростання, крім періодів, характерним кризовий вплив (рис. 1).

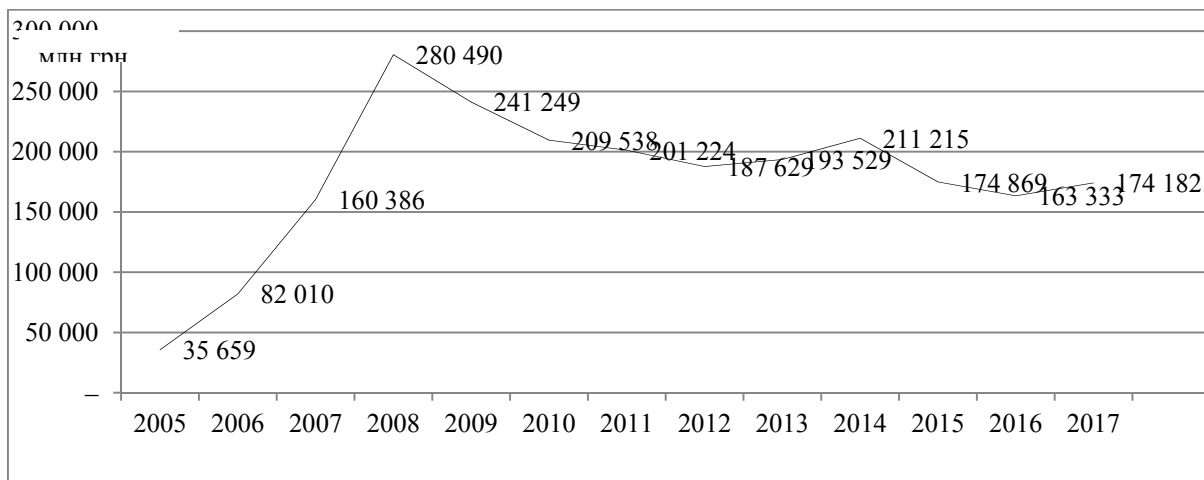


Рис. 1. Динаміка кредитування фізичних осіб в Україні за 2005-2017 рр.

За даними Національного банку України [1]

За 2005-2009 роки сума кредитів, наданих фізичним особам збільшилась з 35659 млн грн до 241249 млн грн, або у 6,8 разів, найвищий рівень зазначався у 2008 році – 280490 млн грн. Вплив Світової кризи призвів до структурних деформацій банківської системи, а це вплинуло у подальшому на динаміку кредитування. Період 2010-2014 років сума кредитів, наданих фізичним особам незначними темпами починає стабілізуватися та показує позитивну динаміку. Однак, політична та економічна криза, військові дії, тимчасова окупація

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

та реформа в банківській системі зумовлюють скорочення кредитування фізичних осіб з 211 215 млн грн у 2014 році до 174182 млн грн у 2017 році.

Головною причиною скорочення темпів кредитування, також залишається неплатоспроможність населення повертати позики. Сьогодні розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам, здійснюється за класами боржника (таблиця). Відповідно до правил Постанови НБУ № 351 від 30.06.2016. фінансові класи визначені дефолтним (з вірогідністю дефолту 100%), або непрацюючим кредитом вважається 5 клас для фізичної особи [2]. На 01.03.2018 року питома вага кредитів, що належать до 5 класу становить 53,92%

Таблиця 1

Структура розподілу кредитів, наданих фізичним особам за класом боржника на 01.03.2018 р.

	1 клас	2 клас	3 клас	4 клас	5 клас
Національна валюта, тис.грн	77 971 658	2 448 607	1 049 198	669 458	29 572 985
з них у %	97,35	87,36	82,37	76,03	29,71
Іноземна валюта, тис.грн	2 118 544	354 219	224 566	211 065	69 957 275
з них у %	2,65	12,64	17,63	23,97	70,29
Усього, тис. грн	80 090 202	2 802 826	1 273 764	880 523	99 530 260

Складено та розраховано за даними Національного банку України [1]

Структура розподілу кредитів, наданих фізичним особам за 5 класом боржника показує, що 70,29% кредитів, надані у іноземній валюті та 29,71% у національній, а це в першу чергу пов'язано із девальвацією гривні.

Позитивним в процесі кредитування фізичних осіб є прийняття закону України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-VIII, що забезпечить прозору процедуру кредитування [3]. Однак, основними проблемами банківського споживчого кредитування залишаються розвиток інфляційних процесів, девальвація національної грошової одиниці, зменшення реальної заробітної плати, висока вартість споживчих кредитів, низька платоспроможність фізичних осіб, недостатність аналізу банківськими установами кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, що призводить до зростання кредитних ризиків та обсягів неповернення кредитів. Невирішеним залишається питання фінансової санації позичальників-фізичних осіб. Вирішення зазначених проблем дозволить підвищити ефективність кредитної діяльності банківських установ України.

Література

1. Національний банк України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – К.: Національний банку України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

2. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 / Правління Національного банку України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/page>.

3. Про споживче кредитування [Електронний ресурс]: закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII; станом на 15.12.2016. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.

4. Крамаренко І. С. Міжгалузеві асиметрії кредитування національних підприємств / І. С. Крамаренко // Бізнес інформ. – 2014. – №12. – С. 411-415.

5. Крамаренко І. С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи / І. С. Крамаренко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3 (20). – С. 108-111.

УДК 336.02

ЛИЙЗЬО Н. В.

асистент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Одним із важливих елементів фінансової безпеки держави є податкова безпека, яка через фіскальну функцію направлена на наповнення бюджету та забезпечення можливості виконання державою своїх обов'язків в повній мірі. Податкова безпека являє собою таку податкову політику, яка направлена на виконання плану по наповненню бюджету.

Податкова політика є основним інструментом створення в Україні стабільної системи оподаткування, завданням якої є забезпечення достатнього обсягу надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективного функціонування економіки держави, справедливого підходу до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції України у світове співтовариство [1, с. 7].

Податкова безпека - це частина фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за рахунок податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а також забезпечує розвиток реального сектору економіки та соціальний захист населення» [2, с. 36].

Податки є головним джерелом фінансових ресурсів, що централізовані державою для задоволення суспільно необхідних і законодавчо встановлених потреб, тобто забезпечення життєдіяльності суспільства. Подібні тенденції характерні багатьом країнам світу. Вплив

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

податків на економіку подвійний. Одні з них впливають на виробництво через попит, інші – безпосередньо на виробництво [3, с. 18].

Податки і податкова система є одними з основних складових фінансової безпеки, що обґрунтовано наступним [4, с. 176]:

- по-перше, як ресурси, що знаходяться у володінні держави;
- по-друге, як інструменти впливу на економічні і соціальні процеси;
- по-третє, як показник взаємозворотньої залежності функціонування держави від платників податків.

Загрози фінансовій безпеці з боку податкової політики створюються через дестимулюючий вплив оподаткування на економічну активність в країні, а також через незаплановані втрати бюджету від недоотримання податкових надходжень.

Головними наслідками невиваженої податкової політики, які можуть генерувати загрози фінансовій безпеці держави є: тіньова економіка; наявність та збільшення суми податкового боргу; незаконне використання податкових пільг; незаконне виготовлення і збут підакцизних товарів; приховування і зниження об'єктів оподаткування; проведення сумнівних зовнішньоекономічних операцій [5].

Також факторами деформації податкової складової фінансової безпеки можуть бути:

- непродумана на довгострокову перспективу та така, що не відповідає переважній більшості населення податкова політика;
- високий рівень оподаткування суб'єктів господарювання, який заважає зростанню підприємницької активності (особливо у сфері інноваційного виробництва);
- корумпованість податкової сфери держави;
- ухід від сплати податків значної частини економічних агентів;
- розширення масштабів та видів тіньової економічної діяльності, яка прихована від оподаткування;
- недостатньо ефективна робота правоохоронних органів щодо запобігання податковим злочинам та правопорушенням;
- наявність суперечностей у законодавстві стосовно регулювання податкових відносин.

Заходами підвищення податкової безпеки є оптимізація кількості податкових платежів та зборів; впровадження оподаткування, яке піддається легкому обліку; спрощення процедур заповнення податкових документів; відмова від необґрунтованих податкових пільг; забезпечення суворого дотримання податкового законодавства.

Отже, забезпечення стабільної податкової безпеки можливо в тому випадку, коли державними органами буде розроблена та впроваджена ефективна податкова політика та прийняті ряд мір щодо її підтримки.

Література

1. Адонін С. В. Поняття державної податкової політики в Україні / С. В. Адонін // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 5. – С. 5-10.
2. Іщенко В. В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В.В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35-40.
3. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України: Монографія / А. І. Сухоруков. – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
4. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки / Под ред. В. К. Сенчагова – М. : ЗАО «Финстатинформ», 1998 – 621 с.
5. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика [монографія] / О. М. Десятнюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 312 с.

УДК 336.343.359(477)

МАЛЕЦЬ С. С.

Мукачівський державний університет

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Закордонний та вітчизняний досвід доводить, що необхідність державного втручання в економіку зумовлюється неспроможністю суто ринкових механізмів розв'язати найгостріші соціальні та економічні проблеми, задовольнити потреби громадян у суспільних товарах та послугах, забезпечити гарантії соціально-економічних прав людини тощо. Посилення в сучасних умовах акцентів на тому, що вирішення господарських завдань базується на пріоритеті економічних критеріїв і методів, зумовило зростання ролі регулюючої функції державного управління економікою.

Сучасні фінансово-економічні та податкові словники надають декілька визначень поняття податкового регулювання:

– сукупність заходів у податковій сфері (зміна ставок оподаткування, надання податкових пільг, скасування певних видів податків та ін.), що забезпечують державний вплив на перерозподіл національного доходу в інтересах окремих соціальних верств, а також на інвестиції, науково-технічний розвиток, економічне зростання тощо[1];

– це сукупність заходів непрямого впливу шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету, що дозволяє впливати на фінансові рішення підприємств, а, отже, й на реалізацію фінансової діяльності безпосередньо. Таким чином, до

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

методів податкового регулювання, які впливають на фінансові відносини суб'єктів господарювання, слід віднести наступні методи, які успішно використовуються у світовій практиці: відстрочка податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування тощо [2];

– складова податкового механізму поряд із податковим адмініструванням, що включає сукупність законодавчо зафіксованих науково обґрунтованих взаємопов'язаних важелів податкового впливу держави на поведінку економічних суб'єктів щодо перерозподілу доходів, інвестування, споживання природних ресурсів, функціонування екстерналій в процесі здійснення регуляторної політики з урахуванням балансу інтересів та пріоритетів економічної політики. Принципи податкового регулювання є похідними, по-перше, від принципів державного регулювання економіки, а по-друге, від принципів оподаткування та податкової політики. Зокрема, виділяють такі: наукової обґрунтованості; узгодження інтересів; системності податкового регулювання; комплексності; пріоритетності; адаптації; безперервності; ефективності податкового регулювання [3];

– заходи непрямого впливу на економічні й соціальні процеси шляхом зміни: 1) виду податків; 2) податкових ставок; 3) встановлення податкових пільг; 4) підвищення або зниження загального рівня оподаткування; 5) відрахувань до бюджету [4].

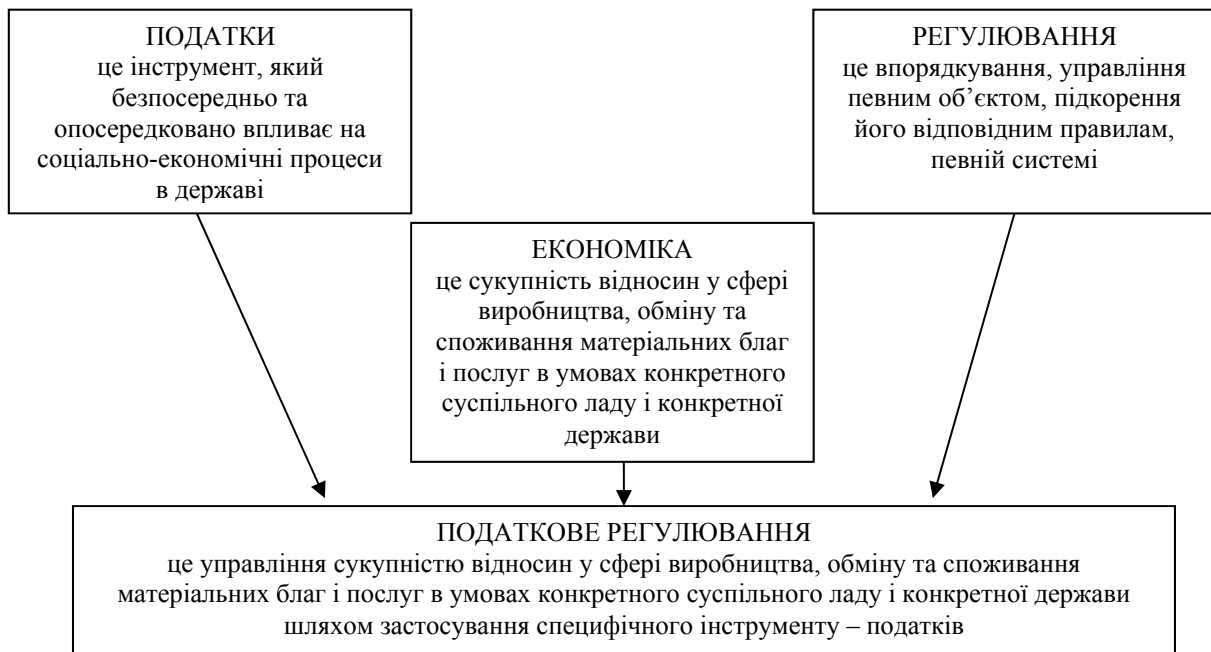


Рис. 1. Структурно-логічна схема вивчення податкового регулювання

Отже, на основі схеми узгодження змісту понять, в результаті аналізу і синтезу яких було виведено поняття «податкове регулювання» це управління сукупністю відносин у сфері виробництва, обміну та споживання матеріальних благ і послуг в умовах конкретного

суспільного ладу і конкретної держави шляхом застосування специфічного інструменту – податків.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І гол. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. –1440 с.
2. Глоссарий бюджетних терминів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.budgetrf.ru.
3. Жарко Р. П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності. Автореф. дис....канд. екон. наук. / Р. П. Жарко. – К., 2006. – 24 с.
4. Єфименко Т. І. Податкове регулювання економічного розвитку: Автореф. дис. д-ра. екон. наук / Т. І. Єфименко. –К., 2003. – 37 с.

УДК 004.738.5(477)

МЕЛЬНИК К. М.

к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва

ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний період становлення ринкової економіки характеризується переходом до нової економічної моделі, головне місце в якій займають інформаційні технології, засновані на комунікаційних засобах та засобах обробки і збереження інформації. Нині на етапі комп'ютеризації переважна більшість безготівкових розрахунків в банківській системі здійснюється в електронній цифровій формі через: локальні комп'ютерні мережі (при використанні в розрахункових системах типу «Клієнт-Банк»); спеціальні комп'ютерні мережі (при використанні розрахункових систем SWIFT, розрахункових мереж центральних банків і т.д.); глобальну комп'ютерну мережу Інтернет. Стрімкий розвиток глобальної мережі Інтернет сприяв появі нового напрямку у банківській справі – Інтернет-банкінг, з розвитком якого у банків з'являються великі можливості для надання інноваційних послуг, а у клієнтів – максимально зручний спосіб їх отримання.

Інтернет-банкінг – це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати банківські послуги через мережу Інтернет. Ця технологія з'явилася на початку 80-х років ХХ століття і з того часу набула популярності у світовій практиці банківської діяльності. Цей різновид дистанційних банківських послуг є найбільш

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

прогресивним, зручним та передовим напрямком фінансових Інтернет-рішень і дозволяє здійснювати максимальний спектр банківських послуг.

Нині європейські банки стрімко рухаються в зону віртуальної реальності, і цей перехід, на думку фахівців, стане єдиним для всіх банків Євросоюзу, що стало можливим у зв'язку з упровадженням на території Євросони єдиних платіжних стандартів і створенням єдиної загальноєвропейської платіжної території – Single Euro Payments Area (SEPA). У Західній Європі (Німеччині, Іспанії, Франції, Нідерландах) електронних банків удвічі більше, ніж у США. Найактивніше банківські інтернет-послуги розвинені у скандинавських країнах – Фінляндії, Норвегії, Швеції, ними охоплено 95% банків і ними користуються 70% клієнтів [1].

Ринок мобільного та інтернет-банкінгу в Україні також стрімко зростає і вже перейшов за позначку в 100 млрд грн на рік. Смартфон замість пластикової картки, банкомата та банківського клерка – тепер це найближча перспектива для українців [2].

У січні 2018 року уряд ухвалив Концепцію розвитку цифрової економіки, тобто такої, що базується на комп'ютерних технологіях та глобальній мережі інтернет. У документі йдеться про амбітні плани покриття до 2020 року понад 70-80% території України широкосмуговим інтернетом, цифровізацію освіти, медицини, транспорту та громадської безпеки. Особливе місце у концепції посідає безготівкова економіка.

Інтернет-банкінг сьогодні дозволяє його користувачам здійснювати такі операції: проводити операції з будь-якого комп'ютера, що підключений до мережі Інтернет, оплатити послуги кабельного та супутникового телебачення, операторів мобільного зв'язку, IP-телефонії, Інтернет, on-line ігри, проводити комунальні платежі, отримувати витяги про рух коштів за картою або рахунком, відкривати депозит, погашати кредит, виконувати переказ коштів між власними рахунками, здійснювати різні операції з кредитними картами, переглядати курси валют, отримувати консультації фахівців банку в режимі on-line, SMS і e-mail повідомлення про операції на рахунках.

Першим банком в Україні, що запропонував послугу інтернет-банкінгу, був «ПриватБанк» у 1998 р. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», на початок серпня 2014 р. 33 установи з числа 50 найбільших роздрібних банків України налаштовувало власними системами інтернет-банкінгу для фізичних осіб, а це 66%. При цьому вкладення в розробку і технічне оснащення банкінгу в кожному банку становили приблизно 0,8–1 млн дол. Найбільш популярним сервісом інтернет-банкінгу для українських користувачів, за даними «Gfk Ukraine», є система «Приват 24», власником якої є першопроходець в веб-банкінгу – «ПриватБанк». Водночас свої системи мають практично всі діючі банки.

У табл. 1 представлено дані, що дають змогу порівняти послуги інтернет-банкінгу деяких банків, які функціонують на території України.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика інтернет-банкінгу вітчизняних банків

Банк	Перегляд виписок	Платежі в межах банку	Платежі в межах України	SWIFT платежі	Депозити онлайн	Захист перегляду	Захист платежів
Альфа-Банк	+	+	+	-	-	Пароль	Одноразовий пароль+СМС
Кредобанк	+	+	+	-	+	Пароль	Одноразовий пароль+СМС
Ощадбанк	+	+	-	-	+	Пароль+ СМС	Одноразовий пароль+чек
ПриватБанк	+	+	+	+	+	Пароль+ СМС	Одноразовий пароль+СМС
ПУМБ	+	+	+	-	+	Пароль	Одноразовий пароль+СМС
Укрексімбанк	+	+	+	+	+	Пароль	Одноразовий пароль, генератор
УкрсибБанк	+	+	+	-	+	Пароль	Одноразовий пароль+СМС

Джерело: офіційні сайти банківських установ

Як свідчать дані табл. 1, найбезпечнішим та найфункціональнішим сервісом інтернет-банкінгу є сервіс, представлений ПриватБанком, який дає змогу переглядати виписки по рахункам, платежі як в межах України, так і по всьому світі, здійснювати відкриття та закриття депозитів, оплату різноманітних небанківських послуг (телекомунікації, комунальні платежі, тощо). Також, система «Приват24» має двоетапний захист авторизації до електронного кабінету (логін і пароль та одноразовий пароль-СМС). Інтернет-банкінг Ощадбанку є найменш функціональним, порівняно з іншими, який обмежується платежами тільки в межах банку.

Сучасні Інтернет-технології дозволили банкам істотно прискорити та спростити документообіг, знизити собівартість банківських операцій, зменшити обсяг паперової роботи. Проте найголовнішою перевагою Інтернет-банкінгу – є можливість контролювати свої рахунки з будь-якої точки світу. Більш того, завдяки системі Інтернет-банкінгу клієнт може обирати банк не за територіальним принципом, а орієнтуючись на наданий сервіс і встановлені тарифи того чи іншого банку.

У свою чергу до недоліків дистанційного обслуговування клієнтів банків через Інтернет відносяться: проблема забезпечення безпеки здійснення операцій. За даними досліджень, незважаючи на всі заходи захисту, кожна п'ята операція, яка виконується клієнтами в онлайн-режимі, як і раніше залишається вразливою для шахраїв. Технологія фішингу (англ. Phishing) полягає в розсилці текстових повідомлень як би від імені фінансових інститутів з проханням підтвердити пароль або відіслати PIN-код, які потім

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

використовуються із злочинною метою; хакери можуть перехоплювати дані з клавіатури при наборі або перенаправляти користувачів на підставні сайти, дуже схожі на справжні банківські; вартість послуги мінімальна, але не завжди (деякі банки стягують регулярну абонплату); деякі функції сервісу часто вимагають хороших знань комп'ютера; для послуг інтернет-банкінгу теж існує таке поняття як операційний день (проведення операцій все ж обмежено в часі) [3].

Разом з цим існує ряд чинників, які гальмують розвиток Інтернет-банкінгу в Україні: обмеженість доступу до мережі Інтернет; низький рівень захисту інформації в даній сфері; недостатня законодавча та нормативна база; можливість збоїв у системі.

З метою подолання основних причин, що гальмують належний рівень організації та більш широкого запровадження Інтернет-банкінгу як одного з основних складових дистанційного обслуговування фінансовими установами та підвищення довіри клієнтів до цієї складової системи банківських продуктів необхідно: покращити систему гарантування безпечності платежів як для покупців так і для продавців банківських продуктів; покращити цивільно-правове регулювання Інтернет-банкінгу; розробити та запровадити нові нетрадиційні банківські послуги більш адаптовані до електронного способу надання; нові підходи до підготовки висококваліфікованого банківського персоналу

Література

1. Інтернет-банкінг: для людини чи проти неї? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dt.ua/business/internet-banking-dlya-lyudini-chi-proti-neyi-.html>.
2. 100 млрд на рік. Ринок мобільного та інтернет-банкінгу в Україні б'є рекорди [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/100-mlrd-na-rik-rinok-mobilnogo-ta-internet-bankingu-v-ukrajini-b-je-rekordi-108675.html>.
3. Засадна Х. О. Про захист послуг Інтернет-банкінгу / Х. О. Засадна // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – №3. – С. 225-229.

УДК 336.61

МИХАЛЬЧИНЕЦЬ Г. Т.

ст. викладач

Мукачівський державний університет

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІНФРАСТРУКТУРУ

ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сучасний курс України на євроінтеграцію, підписання Угоди про Асоційоване членство з ЄС, відкриття ринків для європейської продукції та капіталу зобов'язує до

проведення певних змін у функціонування фінансової системи, зокрема фінансового ринку в Україні.

Вони вже проявилися у зміні підходів до регуляторної політики, приведення законодавства у фінансовій сфері у відповідність до норм ЄС, більшій відкритості українського фінансового ринку для іноземних фінансових інститутів. Такі зміни торкаються усіх складових фінансового ринку.

Програма розвитку фінансового ринку в рамках євроінтеграційних трансформаціях вже повномасштабно торкається всіх ланок та сфер фінансового ринку.

Так, відбуваються зміни у структурі банківської системи України. Тільки за період 2014-2016 рік регулятором НБУ було виведено з ринку 92 банки та проведена реорганізація у структуру самого Національного банку України[3].

Розвинений фінансовий ринок є одним з необхідних атрибутів архітектури фінансово-економічних відносин, що значною мірою характеризують стан розвитку національної економіки.

Сьогодні побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку з розвинутою інфраструктурою інтегрованого в світову фінансову систему є одним із завдань загального розвитку країни та виходу із фінансово-політичної кризи сьогодення.

Почалася друга фаза відбору постачальників програмного забезпечення для створення ефективної інфраструктури фондового ринку в рамках розробленої стратегії розвитку НДУ та фондового ринку України. Відібрано п'ять компаній з США, Великобританії, країн Західної Європи.

Дане програмне впровадження дозволить організувати бізнес процеси відповідно до загальноприйнятої європейської практики посттрейдингу і розвивати портфель продуктів і послуг НДУ. Це одна зі змін, на яку очікують багато іноземних інвесторів. Міжнародні стандарти обліку цінних паперів допоможуть створити прозорі процедури взаємодії між учасниками фондового ринку України та інших країн [4]

Національний депозитарій України, також, запроваджує у практику реформування світові стандарти. Учасники фондового ринку разом з НДУ формують нові правила роботи, які розширяють можливості для розвитку їхнього бізнесу та стануть драйвером нових сервісів і можливостей для власників цінних паперів.

Для успішного впровадження якісної єдиної ІТ-системи, що відповідає міжнародним стандартам, необхідним є співпраця НДУ, Комісією, усіх учасників ринку капіталу України,.

Європейська практика передбачає поділ юридичних і технологічних аспектів на ринку цінних паперів. Зазвичай технологічні зміни відбуваються на рівні програмного забезпечення і не регулюються законодавчо. Основна умова – технологія повинна базуватися на

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

юридичних принципах, прийнятих на ринку. Гнучкість даної моделі дозволяє оперативно і в найкоротші терміни вносити зміни для створення більш комфортних умов на ринку для всіх його учасників.

Наступними за новою ІТ-платформою мають бути новий Центральний депозитарій, інтегрований у світовий фінансовий простір. В цьому напрямку ЦД пропонує для клієнтів можливим відкриття індивідуального рахунку власника (Individual segregated) на рівні ЦД, що є звичною європейською практикою. Водночас, власник не є клієнтом НДУ. Інформація дублюється в НДУ.

Незалежно від обраної моделі роботи, депозитарна установа: підтверджує право власності на цінні папери; власник (депонент) має доступ до рахунку в цінних паперах виключно через депозитарну устанovu; індивідуальний рахунок власника (депонента) в межах рахунку депозитарної установи, відкритого в ЦД (Individual segregated) – це додаткова гарантія збереження права власності. Варіанти взаємодії з ЦД можуть змінюватися залежно від обраної депозитарною установою моделі ведення бізнесу [5]. Наступним кроком євроінтеграційних перетворень на фінансовому ринку є законодавчі зміни.

НКЦПФР (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) схвалила зміни до низки нормативно-правових актів з питань провадження депозитарної та клірингової діяльності. Нормативно-правові акти приводяться у відповідність до вимог Закону України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів (№2210-VIII) і Закону України про електронні довірчі послуги (№2155-VIII) [1, 2].

Зокрема, змін зазнають: порядок направлення акціонерним товариством повідомлень акціонерам через депозитарну систему України; порядок виплати акціонерним товариством дивідендів; положення про глобальний сертифікат та тимчасовий глобальний сертифікат та вимоги до договорів між учасниками депозитарної системи України [6]. Таким чином, поетапні зміни повинні перетворити в приклад ефективних європейських всі інституції фінансового ринку з можливою адаптацією в світовий глобальний фінансовий ринок.

Література

1. Закон України «Про електронні довірчі послуги» (№2155-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>.
2. Закон України «Щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів» (№2210-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-19>.
3. Звіт Голови Національного банку Валерії Гонтаревої у Верховній Раді України перед звільненням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65989825.

4. На фондовому ринку розпочато процес впровадження європейських стандартів посттрейдингу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <https://www.nssmc.gov.ua/2017/09/20/na-fondovomu-rinku-rozpochato-protses-vprovadzheniya-vropeysykih-standartv-posttrejdngu/>

5. НДУ обговорює з учасниками ринку капіталу подальші кроки з адаптації нового програмного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <https://www.nssmc.gov.ua/2018/04/11/ndu-obgovoryu-z-utchasnikami-rinku-kaptalu-podalysht-kroki-z-adaptats-novogo-programnogo-zabezpechennya/>

6. Нормативно-правові акти з питань провадження депозитарної та клірингової діяльності зазнають змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <https://www.nssmc.gov.ua/2018/03/21/normativno-pravov-akti-z-pitany-provadhennya-depozitarno-ta-kliringovo-dyalnost-zaznayuty-zmn/>

УДК: 658.7

НАКОНЕЧНА Т. В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

«ІНДУСТРІЯ 4.0» ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні реалії ведення бізнесу зумовлюють необхідність формування нового погляду не тільки логістику постачання та збуту, але і на внутрішньовиробничу логістику. Причиною цього є регулярне зростання інтересу виробників до ощадливих концепцій виробництва. Зі структури можливих об'єктів логістичних рішень у фазі виробництва доцільно відібрати ті, істотність впливу яких на витрати та тривалість циклу була б помітною. Отже, мова йде про ефективні логістичні рішення, що мають достатнє поле вибору. Такими типовими логістичними рішеннями у виробничій фазі доцільно розглядати: на стратегічному рівні – вибір оптимальної технології виробництва; та тактичному рівні – визначення оптимальної виробничої партії; на операційному рівні – оптимізацію використання технологічного часу. Внутрішня логістика незалежно від типу виробництва є важливим компонентом виробничого процесу і може зробити його ефективним

Структура об'єктів логістичного управління у виробничій фазі, з одного боку, істотно залежить від типу виробництва та його специфічних характеристик, а, з іншого – визначається тим «рівнем свободи», що його надають суміжні фази постачання та збуту і вимоги щодо функціонування підприємства у цілому. Таке розуміння об'єктів логістичного

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

управління перебуває під впливом різних сфер діяльності підприємства, зокрема виробництва, фінансів, маркетингу. Це означає, що зниження собівартості продукції чи скорочення виробничого циклу може досягатися як виробничими засобами, фінансовими засобами, маркетинговими засобами, так і логістичними засобами, тобто на підставі концепції логістики не має істотного значення те, що редукація витрат досягнута зниженням логістичних витрат (витрат внутрішнього транспортування, витрат запасів півфабрикатів), а не, наприклад, зниженням витрат власне виробництва (наприклад, оброблення, монтажу тощо) або зниженням витрат капіталу (фінанси), або ж зниженням витрат дистрибуції, просування (маркетинг). Це однаковою мірою стосується і скорочення тривалості виробничого циклу [1].

Клієнти в роздрібному бізнесі чекають негайного вступу індивідуальних онлайн замовлень при постійному зниженні цін. Це можливо виконати завдяки впровадженню концепцій «Індустрії 4.0.», що забезпечують точну, розумну інтеграцію виробництва та логістики [2]. Якщо говорити про застосування нових технологій в управлінні матеріальним потоком, то неможливо оминати Концепцію четвертої революції (або «Індустрію 4.0»), сутність якої полягає в тому, що усі фізичні об'єкти будуть певним чином постійно підключені до єдиної світової інформаційної мережі з метою обміну інформацією між ними без безпосереднього залучення до цього людини [3]. В «Індустрії 4.0» виробництво товарів залишиться серійним, проте продукція буде персоналізованою (вироблятися згідно вимог конкретного споживача), а устаткування, технології та процеси набудуть гнучкості. Швидке виконання індивідуальних замовлень споживачів у масовому виробництві вимагає змін у формуванні виробничих запасів виробництва: кількість різних партій комплектуючих, сировини та матеріалів збільшиться, але розмір самих партій значно зменшиться [4]. Все це зумовить зміни в логістичних операціях, які виконуються із матеріальним потоком на усьому шляху його руху від постачальника сировини до кінцевого споживача. Саме тому раціоналізація і розвиток логістичних підходів є невід'ємною частиною будь-якого підприємства, яке прагне до розвитку свого бізнесу і максимального задоволення споживачів.

Сьогодні можна говорити про вплив «Індустрії 4.0.» на виробничий сектор у всьому світі. При застосуванні «Індустрії 4.0.» можна побачити прямий вплив на виробників та їх трудові ресурси, а також на компанії, які здійснюють постачання виробничих систем. Новий напрям виробництва відіб'ється по всьому ланцюгу створення вартості – від проектування товару до післяпродажного обслуговування. Виробничі процеси, які входять у ланцюг створення вартості будуть оптимізовані за допомогою інтегрованих ІТ-систем, що дозволить, в свою чергу, замінити замкнуті сегменти на повністю автоматизовані, інтегровані виробничі

лінії. Використання концепції «Індустрії 4.0.» дозволяє виробничі процеси, товари і автоматизацію виробництва розробити та впровадити у віртуальному середовищі як єдиний комплексний процес за допомогою спільних зусиль виробників та постачальників. Виробничі процеси стають більш гнучкими, а підприємства можуть виготовляти товар невеликими партіями. Виробничі лінії, прилади та деталі мають здатність до навчання і оптимізації - наприклад, шляхом зміни своїх налаштувань в залежності від характеристик продукту на даному етапі виробництва. Це призведе до вдосконалення виробничих процесів. Автоматизація логістики із застосуванням автономних машин і роботів включатиме в себе автоматичну зміну налаштувань враховуючи потреби виробництва. «Індустрія 4.0» забезпечує більш оперативне задоволення потреб клієнта, ніж можна собі уявити сьогодні. Її технології дозволяють зробити виробничий процес більш гнучким, швидким, продуктивним і якісним. Крім того, «Індустрія 4.0» послужить основою для впровадження нових бізнес-моделей, виробничих процесів та інших інновацій.

Промислові виробники повинні інвестувати капітал в технології «Індустрії 4.0» для того, щоб зробити свої пропозиції більш привабливими і персоналізованими, що дозволить вийти на новий рівень масового виробництва за індивідуальними замовленнями [5]. Тому у розквіт «Індустрія 4.0» вітчизняним виробникам треба наздоганяти закордонних та чітко визначитися, яку продукцію будемо виготовляти та який кінцевий сервіс буде корисним для споживачів не тільки вітчизняного, але і закордонного ринків та визначити, які продукти ІТ-індустрії розробляти та використовувати.

Література

1. Крикавський Є. В. Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання / Є. В. Крикавський, Р. Патора // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Логістика». – 2006. – № 552. – С. 62-75.
2. Опанасюк В. В. Індустрія 4.0: місце України в міждержавній кооперації і спеціалізація / В. В. Опанасюк // Наукові записки Національного університету «Острозька ака- демія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», березень 2017. – № 4 (32). – С. 67-71.
3. Как нам начать четвертую промышленную революцию [Електронний ресурс] // Власть денег. – 2015. – № 9/434. – Режим доступа: <http://www.dsnews.ua/future/kaknamnachatchetvertuyupromyshlennuyurevolutsiyu05092015101200>.
4. Scheer, A. W. (2015), «Industry 4.0: From vision to implementation» , Whitepaper, [Online], no. 9, available

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
at:http://awsinstitut.de/wpcontent/uploads/2016/02/AWScheer_Whitepaper5_Industry40EN.pdf
(Accessed 16 March 2016).

5. «Индустрия 4.0» Будущее производительности и роста в промышленности [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://img-stg.bcg.com/Industry_4_0_RU_tcm27-41510.pdf

УДК 658.1

НЕСТЕРОВА С. В.

к. е. н., доцент,

МАРТИН В. В.

Мукачівський державний університет

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА:

СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ

Однією з першочергових задач керівництва підприємства є формування його фінансового потенціалу, який являє собою ресурсну базу для оперативного й стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства можна трактувати як:

- здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності, обсягів цих ресурсів [1].

- можливість системи фінансових ресурсів та компетенцій підприємства забезпечити вирішення поточних та стратегічних завдань, орієнтованих на стійке функціонування та розвиток підприємства [2, с. 153].

- вартісна категорія, яка дозволяє виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові активи економічних суб'єктів, змодельовати їх потенційні можливості до нарощування та реалізації у майбутньому [3].

- потенціал, який визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування, тобто частина економічного потенціалу підприємства [4].

Таким чином, основна ідея щодо сутності фінансового потенціалу полягає у встановленні ступеня здатності генерувати, нарощувати та ефективно використовувати фінансові ресурси.

Одним з принципів формування фінансового потенціалу є оцінка вартості джерел формування капіталу (внутрішніх або зовнішніх) та пошук найбільш вигідних джерел для підприємства. Власні ресурси відіграють значну роль у формуванні фінансового потенціалу, але при цьому необхідно усвідомлювати, що обсяг таких ресурсів відносно невеликий, і

обмежується створеним прибутком, накопиченою амортизацією та вивільненням коштів з операційної або інвестиційної діяльності. На противагу, зовнішні джерела фінансових ресурсів значно масштабніші за можливістю мобілізації, проте їх використання пов'язане з ризиком, що необхідно враховувати при реалізації фінансової стратегії підприємства.

Одним з ключових понять, пов'язаних з формуванням фінансового потенціалу підприємства, є точка зростання. В теорії фінансів підприємств виокремлюють 3 точки зростання фінансового потенціалу:

1. Робота над бізнесом (вдосконалення продукції або послуг, фінансового менеджменту, маркетингу тощо, підвищення адаптивності до змін).

2. Робота над командою (ретельний відбір та навчання кадрів, постановка задач, система мотивації та контроль виконання, підвищення продуктивності праці).

3. Робота над лідерськими якостями власника підприємства (мотивація діяти, генерувати ідеї, фокусування на результатах, вміння підтримувати та стимулювати команду до активних дій).

Світова фінансова практика виробила та пропонує ряд методів нарощення фінансового потенціалу. Так, підвищити фінансовий потенціал можна за рахунок збільшення прибутку за допомогою методу «Декомпозиції». Головна ідея методу – бачення підприємства не як одне ціле, а як сукупність окремих сегментів та їх ретельний аналіз, тобто вміння розділити систему на складові та кожному з них оптимізувати. Метод дозволить вирішити два важливі питання для підприємства: як на кожен сегмент використовувати менше ресурсів, як на кожному сегменті заробляти більше. Іншим способом нарощення фінансового потенціалу підприємства можна за рахунок застосування нової для України методики «Networking» – створення зв'язків у сфері бізнесу не задля отримання грошової вигоди, а для взаємодопомоги та спільного вирішення поставлених задач. Головна ідея цього методу – створення ефекту симбіозу, що дозволить підключити необмежені ресурси до свого бізнесу та отримувати успішні результати.

Отже, запорукою фінансового успіху підприємства в період нестабільності економіки держави є його здатність швидко адаптуватися до змін, до нової кон'юнктури ринку та вміння перетворювати кожную витрату підприємства в інвестицію; вміння аналізувати та контролювати дохід підприємства шляхом застосування результативних методів управління фінансовим потенціалом підприємства.

Література

1. Пузирьова П. В. Удосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств шляхом мінімізації економічного ризику / П. В. Пузирьова // Національний дослідний

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
економічний інститут Міністерства економіки України «Формування ринкових відносин в
Україні»: зб-к наук. праць. – 2008. – Вип. 11. – Київ: НДЕІ МБУ, 2008. – С. 43–46.

2. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та
характеристика елементів / Г. В. Ситник // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 14 (4). –
С. 319-323.

3. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія / Г.В. Кучер // Актуальні
проблеми економіки. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.irbis-
nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe).

4. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С.
Барабаш та ін.; за ред. проф. Г. В. Митрофанова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301
с.

УДК 657.422.8

ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО І. М.

д.е.н., професор
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМИ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Система закупівель товарів, робіт, послуг для державних і муніципальних потреб на
принципах конкурсного відбору постачальників є широко визнаною у світовій практиці.
Система державних закупівель є інструментом регулювання соціально-економічних
процесів, значення якого особливо зростає в умовах нестабільної економіки. Ефективне
управління державними закупівлями є важливою сферою інтересів громадянського
суспільства, а тому розроблення методичного забезпечення аналізу публічних закупівель є
актуальним і своєчасним.

Метою даної публікації є розроблення напрямів та методики аналізу публічних
закупівель України на макро- і мікрорівнях в умовах запровадження системи електронних
закупівель «Прозоро».

Незважаючи на зростання інтересу науковців до цього напрямку досліджень в силу його
значущості для держави, в економічній літературі методиці аналізу публічних закупівель
не приділяється належна увага. Вважаємо, що формування методики аналізу публічних
закупівель слід розглядати у двох площинах: на макрорівні (для держави загалом) та на
мікрорівні (для окремих суб'єктів здійснення публічних закупівель) при здійсненні
конкретної угоди.

На макрорівні пропонуємо виділяти такі напрями аналізу:

- динамічний аналіз публічних (державних) закупівель;
- структурний аналіз публічних закупівель;
- динамічний аналіз рівня публічних закупівель у ВВП країни;
- рівень конкуренції (середня кількість пропозицій на торги);
- аналіз ефективності публічних закупівель, що характеризується абсолютною та відносною економією державних коштів.

Аналіз динаміки публічних закупівель проводиться для визначення основних тенденцій та зміни масштабів таких операцій та може здійснюватись як на рівні країни в цілому, так і для окремих регіонів, галузей, предметів закупівлі тощо. При цьому дослідження динаміки може здійснюватись як за кількістю укладених договорів на публічній основі, так і на основі вартісних показників, які характеризують обсяги витрачених бюджетних коштів.

Структурний аналіз публічних закупівель може проводитись розрізі окремих груп замовників, предметів закупівлі, джерел фінансування, видів торгів, видами процедур закупівель тощо. Зазвичай аналіз структури здійснюється через вирахування частки окремих видів публічних закупівель в їх загальному обсязі.

Масштабність та значущість публічних закупівель для країни характеризує такий показник як *частка публічних закупівель у ВВП*. Слід зазначити, що за кордоном середні обсяги державних закупівель значно вищі, ніж в Україні і знаходяться в межах від 10% до 25% ВВП [1, с.74], в той час як рівень публічних закупівель в Україні протягом останніх п'яти років не перевищує 5,2% У ВВП [2].

Аналіз рівня конкуренції у сфері публічних закупівель є важливим напрямом досліджень конкурентного середовища, оскільки збільшення кількості конкурентних пропозицій на торгах позитивно впливає на зменшення рівня корупційних угод, створює сприятливі умови для пошуку найбільш вигідних варіантів поставок продукції та збільшення ефективності публічних закупівель як для окремих учасників, так і для країни в цілому. При цьому рівень конкуренції ($P_{\text{конкур}}$) визначається шляхом ділення кількості учасників в процедурах публічних закупівель ($K_{\text{уч}}$) на кількість процедур ($N_{\text{проц}}$):

$$P_{\text{конкур}} = \frac{K_{\text{уч}}}{N_{\text{проц}}} \quad (1)$$

В цілому по країні останнім часом спостерігається негативна тенденція до зменшення рівня конкуренції при проведенні публічних закупівель. Так, якщо в травні 2016 р. рівень конкуренції в цілому по системі «Прозоро» складав 2,73 пропозицій на 1 учасника, то в травні 2017 р. він знизився до 2,43, тобто на 0,3 [2].

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Враховуючи головну мету здійснення публічних закупівель – економію бюджетних коштів, важливим напрямом аналізу, який потребує удосконалення методичного забезпечення, є оцінка ефективності державних закупівель як на макро-, так і мікрорівні (на рівні конкретної угоди). Найбільш поширений підхід при оцінюванні ефективності публічних закупівель зводиться до визначення ефекту у вигляді економії бюджетних коштів ($E_{пз}$) і розраховується як різниця між очікуваною вартістю закупівлі ($B_{оч}$) та фактичною вартістю укладеної угоди ($B_{ф}$), і розраховується за формулою:

$$E_{пз} = B_{оч} - B_{ф} \quad (2)$$

Очікувану вартість закупівлі замовник визначає при оприлюдненні оголошення про проведення закупівлі. Вона показує максимальну суму коштів, що може бути витрачена замовником на здійснення закупівлі відповідного предмету. Фактична вартість укладеної угоди визначається за результатами процедури закупівлі. Вона являє собою, як правило, вартість мінімальної цінової пропозиції, що була допущена до оцінювання.

Більш точно оцінити ефективність публічних закупівель можна на основі використання показника – відносна економія бюджетних коштів ($E_{відн\ пз}$), який розраховується за формулою:

$$E_{відн\ пз} = \frac{\sum_{i=1}^n B_{оi} - \sum_{i=1}^n B_{фi}}{\sum_{i=1}^n B_{оi}} \quad (3)$$

де n - кількість процедур закупівлі;
 $B_{оi}$ - очікувана вартість i -ї закупівлі;
 $B_{фi}$ - фактична вартість укладеної угоди за i -ю закупівлею

Більш складний аналіз ефективності публічних (державних) закупівель в методичному плані здійснюється на мікрорівні, де економія бюджетних коштів не є єдиним критерієм успішності укладеної угоди. На наш погляд, ефективність укладеної угоди має оцінюватися за двома критеріями: 1) економія бюджетних розрахована на основі порівняння початкових та кінцевих цін контрактів; 2) врахування якості закупленої продукції (отриманих робіт, послуг), що в подальшому проявляється у відповідності функціональних характеристик та споживчих властивостей, в економії витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт та утилізацію збільшенні строку корисного використання, екологічності та ергономічності продукції тощо.

Запропонована методика аналізу публічних закупівель дає змогу всесторонньо підійти до проблеми оцінки ефективності використання бюджетних коштів. Наведені етапи аналізу та система аналітичних показників для системи закупівель в цілому та окремих угод створюють методологічне підґрунтя для отримання повної характеристики динаміки та

структури публічних закупівель за різними ознаками, визначення основних напрямів удосконалення процедур публічних торгів та виявлення резервів економії бюджетних коштів. Одним з актуальних напрямів подальших наукових досліджень є розроблення методики оцінки ризику здійсненої угоди, які базуються не тільки на кількісних показниках, а й якісних параметрах, що об'єднують правові, соціальні та економічні характеристики.

Література

1. Мартинович Д. Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д. Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід . – 2016. – № 18. – С. 70-76.
2. Здійснення державних закупівель в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016>.

УДК 336.02

ПЕТРИЧКО М. М.

к. е. н., доцент

РИВТІЙ Н. І.

Мукачівський державний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Фінансова політика країни адаптується до еволюції суспільних потреб, перетворень в економіці та соціальній сфері, змін економічної кон'юнктури. Важливим є питання створення ефективного механізму функціонування державного бюджету в умовах трансформації економічних відносин. Вирішення пріоритетних завдань у сфері фінансового забезпечення економічної, соціальної політики, стимулювання та розвитку внутрішнього попиту залежить від механізмів формування доходів бюджету, який має бути прозорим та збалансованим.

Питанням формування доходів державного бюджету за сучасних умов економічних перетворень, та вплив їх інструментів на динаміку економічного розвитку присвячені праці вітчизняних вчених: О. Василика, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших [1, 2].

Водночас, актуальності набувають питання забезпечення макроекономічної стабільності та стійкості бюджетної системи з урахуванням економічної циклічності в середньо- та довгостроковій перспективі. Зазначене потребує підвищення якісного рівня та вдосконалення методів формування доходів державного бюджету в трансформаційній економіці.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Державний бюджет є важливим інститутом суспільства, який з'явився на стадії планування фінансово-господарських відносин країни. Дослідження сутності формування доходів бюджету є достатньо актуальним питанням сучасності, адже підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що перерозподіляється через бюджетну систему залежить від розуміння сутності зазначеної економічної категорії та основних ендогенних і екзогенних факторів, що визначають її розвиток.

Зважаючи на положення Бюджетного кодексу України під державним бюджетом слід розглядати план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади протягом бюджетного періоду [3]. Бюджетна політика, яка реалізується через систему бюджетних механізмів, повинна забезпечувати бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Механізм формування обсягу та структури доходів і видатків державного бюджету є важливою складовою бюджетного регулювання для забезпечення всебічного розвитку суспільства. Особливо важливо вирішити це завдання для транзитивних економік, які відзначаються неоднорідністю та динамізмом суспільного середовища, тому необхідні підвищення ролі бюджетної політики у системі державного регулювання та розробка концептуальних засад побудови її ефективної моделі [4].

Слід відмітити, що система формування доходів державного бюджету України знаходиться під впливом постійних трансформаційних змін в економіці та адаптується до нових макроекономічних умов. Значення показника валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через бюджетні доходи значною мірою залежить від обсягу та ступеню пріоритетності завдань, функцій держави, обраної моделі економічного розвитку та соціальної політики. Україна належить до групи країн із помірним рівнем перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему країни, про що свідчать дані таблиці 1. Відповідно до статті 9 Бюджетного кодексу України доходи бюджету класифікуються за наступними розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти [3].

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що середнє значення питомої ваги доходів державного бюджету в валовому внутрішньому продукті за період 2007-2016 років становить 23,66 %, в тому числі в розрізі п'ятирічних періодів: 2007-2011 роки – 22,77 %, 2012–2016 роки – 24,56 %. Податкові надходження є найбільшим джерелом формування доходної частини бюджету, слід відзначити що рівень ефективності заходів податкового регулювання впливає на стан виконання планових бюджетних показників та стійкість бюджетної системи. Водночас, динаміка надходжень податків є достатньо чутливою до змін низки ендогенних та екзогенних економічних факторів. За умов рецесії актуалізуються питання забезпечення

стійких обсягів надходжень до бюджету, розробки програми заходів компенсаційних заходів внаслідок зниження обсягів споживання, падіння ділової активності та реальних доходів населення. В аналізованому періоді ми можемо спостерігати доволі широкий діапазон значень загального рівня оподаткування в межах 15,46-21,14 % від валового внутрішнього продукту. Відповідно середнє значення наведеного показника за період 2007-2016 років складає 18,30 %, в розрізі періодів 2007-2011 років – 17,16 %, 2012-2016 років – 19,44 %. Звертає увагу той факт, що в другій п'ятирічці даного періоду рівень оподаткування є вищим на 2,28 в.п., при чому різке його збільшення зафіксовано у 2011 році. Зазначене, високо ймовірно обумовлено прийняттям Податкового кодексу України, який містив низку новацій щодо зниження кількості податкових пільг, протидії використанню деякими платниками «податкових ям», віднесення рентної плати до податкових надходжень та ряду інших [7].

Таблиця 1

Питома вага доходної частини Державного бюджету України у ВВП за період 2007-2016 років, %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи	22,42	23,63	22,11	21,68	23,99	24,54	23,04	22,66	26,85	25,69
Податкові надходження	16,19	17,71	16,30	15,46	20,12	19,56	17,93	17,88	20,68	21,14
Неподаткові надходження	5,84	5,58	5,55	6,03	3,78	4,86	4,98	4,36	6,06	4,35
Доходи від операцій з капіталом	0,25	0,22	0,12	0,05	0,04	0,09	0,02	0,06	0,01	0,01
Цільові фонди	0,13	0,11	0,07	0,11	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Трансферти від зарубіжних країн	0,01	0,01	0,07	0,03	0,04	0,02	0,10	0,34	0,09	0,18

Джерело: [5]

Фінансова політика, зокрема, бюджетна, у сфері доходної частини бюджету має бути спрямованою на підвищення фіскальної результативності податків, проведення гармонізації податкового регулювання згідно міжнародних стандартів. Показник питомої ваги доходів державного бюджету в валовому внутрішньому продукті за період 2007-2016 років становив 23,66 %. Податкові надходження складають 76,22 % від обсягу доходної частини бюджету. З огляду на зазначене пріоритетом податкової політики залишається підвищення якості податкового адміністрування та митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Актуальним є спрощення податкової звітності, зменшення кількості часових витрат платників податків на її заповнення, розбудова електронних сервісів, удосконалення моделі державного податкового ризик-менеджменту. Для підтримки інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств доцільним є перехід до оподаткування розподіленого

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ прибутку і використання підвищеного коефіцієнту амортизації основних фондів при реалізації інвестиційних проектів.

Література

1. Василик О. Д. Бюджетна система України [текст] підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Юрій С. І. Фінанси [текст] підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбов. літератури; Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 611 с.
3. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р №2456-VI зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Чугунов І. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / І.Чугунов, А. Мряковський // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 5-15.
5. Бюджетний щоденник на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads>.
6. European Commission «Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway» Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – 308 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.

УДК 336.143

ПЕТРИЧКО М. М.

к. е. н., доцент

СМЕТАНА В. С.

Мукачівський державний університет

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ

На сьогодні важливим чинником розвитку суспільних відносин для України є пов'язати свій подальший розвиток з входженням в європейські структури, що зобов'язує дотримуватися відповідних європейських стандартів у найважливіших галузях, в тому числі і в сфері соціального захисту.

В Україні, у зв'язку із погіршенням фінансового стану, політичною, економічною кризами зростає кількість осіб, яким необхідна державна підтримка. Депресивний стан економіки унеможливорює підтримання належних соціальних стандартів для переважної більшості населення. Проблеми соціального захисту практично актуальні для всіх країн

світу, адже в кожній країні, навіть з високим рівнем добробуту, проживають люди похилого віку, інваліди, багатодітні сім'ї, безробітні, які потребують соціальної допомоги.

Формування та розвиток системи фінансового забезпечення соціального захисту населення відображені у працях вчених: Ф. Бастіа, а. Вагнера, л. Ерхарда, Дж. М. Кейнса, і. Озерова, Дж. Стігліца та ін. Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах економічних перетворень присвячено праці вітчизняних учених: О. Василика, О. Величко, С. Корецької та ін. Проте у зв'язку з погіршенням фінансово-економічної ситуації в Україні ця проблема потребує постійного дослідження з урахуванням сучасних соціально-економічних тенденцій розвитку суспільства і державних фінансів [4].

Підсилення розвитку суспільних та фінансових відносин призвів до виокремлення соціального захисту населення у вагомий фінансову складову, що стало одним із дієвих інструментів стимулювання людського капіталу. Головна мета полягає в забезпеченні макроекономічної та соціальної стабільності в країні. Важливою складовою соціальної політики держави є соціальний захист та соціальне забезпечення населення. Видатки бюджету на соціальну сферу щорічно зростають і при цьому рівень соціального захисту населення залишається низьким, тому пошук нових та ефективних методів оптимізації видатків на соціальний захист населення стає невідкладною проблемою, яку необхідно вирішувати. Україна переживає політичну та економічну кризи, а це негативно впливає на життєвий рівень людей, породжує бідність населення [1]. Головним завданням є захистити окремі найбільш вразливі категорії населення, що у свою чергу вимагає фінансового забезпечення. Кошти на соціальний захист та соціальне забезпечення виділяються із державного та місцевих бюджетів. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займають значне місце у видатках бюджету при тому, що не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій і ланка фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою. Витрати на соціальний захист населення залежать від розвитку економіки. У розвинутих країнах з ринковою економікою склалася троїста система фінансування соціальних програм, суб'єктами якої виступають держава, роботодавці та одержувачі соціальних виплат. Соціальний захист включає в себе систему заходів, які захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації не тільки внаслідок безробіття, а й у випадку втрати чи різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми, інвалідності, похилого віку та інше. Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи: сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі соціальні пільги окремим категоріям населення; традиційну форму державної, соціальної допомоги та соціальне страхування. Головна відмінність Українських соціальних стандартів від їхніх європейських аналогів в тому, що в

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Україні ці величини часто збільшуються виходячи суто з політичних міркувань, без урахування економічної динаміки та реальних можливостей економіки [2, с. 114].

Соціальний захист розглядається як система юридичних, економічних, фінансових та організаційних засобів та заходів у державі щодо захисту населення від несприятливих наслідків соціальних ризиків. Виконання видаткової частини бюджету пов'язане з використанням бюджетних коштів. Це питання завжди було в центрі уваги науковців і практиків, оскільки в процесі фінансування розкривається призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави та органів місцевого самоврядування, характеризується ефективність використання бюджетних ресурсів. Формування видатків місцевих бюджетів відбувається шляхом закріплення за органами державної влади та місцевого самоврядування видаткових функцій. Кінцевою метою розмежування видаткових повноважень є розподіл між ними тих функцій, які будуть належним чином виконуватися. Фінансування видатків місцевих бюджетів тісно пов'язане з видатками державного бюджету. Адже держава, використовуючи фінансові ресурси, забезпечує можливість реалізації завдань і функцій, які постають перед нею на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. Тому потрібно враховувати, що цей процес впливає на розвиток як державної фінансової системи, так і сукупності фінансових ресурсів, які акумулюються на місцевому рівні [3, с. 200].

Вдосконалення системи соціального захисту має супроводжуватись структурними змінами в бюджетно-податковій політиці країни, інституційним вдосконаленням механізмів державного управління, підвищенням якісного рівня прогнозування соціально-економічного розвитку суспільства на середньострокову перспективу. На даний час, необхідним є поглиблення теоретико-методологічних засад фінансового забезпечення системи соціального захисту населення, розкриття її сутності як складової регуляторного механізму фінансової політики країни, що надасть змогу посилити взаємозв'язок фінансового регулювання із динамікою соціально-економічного розвитку.

З метою створення ефективної системи соціального захисту населення необхідно:

- реформувати державне забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення за рахунок бюджетних ресурсів;
- регулювати механізм надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацевдатних і малозабезпечених громадян;
- покращувати якість та доступність послуг у сфері соціального захисту населення;
- надавати своєчасно соціальну підтримку і соціальні послуги соціально-незахищеним верствам населення за місцем проживання;
- координувати взаємодію між структурними підрозділами соціального захисту населення державних адміністрацій та населенням.

Наступні реформи складових соціального захисту населення сприятимуть удосконаленню цього суспільного інституту. Важливим напрямком є децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання їх отримувачів, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість надання соціальних послуг та ефективне використання коштів на соціальний захист населення.

Література

1. Конституція України: за станом на 20.04.2010 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: від 28.06.1996 р. № 254 /96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.
2. Толубяк В. С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення: Монографія / В. С. Толубяк-Тернопіль: ТзОВ «Терно-граф», 2011. – 336 с.
3. Скулиш Ю. І. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні : монографія / Ю. І.Скулиш – К. – 2009. – 288 с.
4. Лободіна З. Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні / З. Лободіна // Вісник Тернопільського національного економічного університету. серія «економічні науки». – 2014.

УДК 336.748

ПЕТРИЧКО М. М.

к.е.н., доцент

КОВАЧ В. А.

Мукачівський державний університет

ЧИННИКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України, одним із проблемних явищ виступає інфляція, яка впливає на всі аспекти суспільного життя. Вона являє собою складне багатоаспектне явище соціально-економічного характеру і призводить до знецінення грошової одиниці країни, що в свою чергу зумовлює зростання цін.

Ефективні методи боротьби з інфляцією досліджувала велика кількість вітчизняних науковців, зокрема А. Гальчинський, В. Гейця, О. Дзюблюк, М. Зверькова, С. Корабліна, Н. Костіна, О. Мельник, В. Найдюнов, О. Петрик, О. Редькін, М. Савлук, О.Чернявський та інших. При дослідженні інфляції велику роль посідає Національний банк України, тому що він знаходить шляхи подолання інфляції та регулює грошово-кредитну політику держави.

Інфляція зовні виглядає як знецінення грошей внаслідок їхньої надмірної емісії, яка супроводжується зростанням цін на товари та послуги. Проте це лише форма прояву, а не

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

глибинна сутність і причина інфляції. Звичайно інфляція має свій зовнішній прояв у підвищенні цін. Але не кожне підвищення цін служить показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися в результаті поліпшення якості продукції, погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів, змінюватися під впливом циклічних і сезонних коливань виробництва, стихійних лих і т. ін. Але це будуть, як правило, не інфляційні, а певною мірою природні періодичні зміни цін на окремі товари і послуги [1].

Насправді ж інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин (табл. 1).

Таблиця 1

Основні причини інфляції

Причини інфляції	- порушення пропорцій суспільного виробництва
	- надмірна емісія паперових грошей
	- дефіцит державного бюджету
	- мілітаризація економіки
	- значне зростання внутрішнього і зовнішнього державного боргу
	- недосконалість податкової системи
	- кризові явища у фінансово-кредитній сфері
	- монополізація виробництва
	- зовнішньоекономічні фактори

Джерело: [1]

Найважливішими з внутрішніх причин інфляції є: порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням, попитом і пропозицією, грошовою масою в обігу і сумою товарних цін; значне зростання дефіциту державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами; надмірна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу; мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит; збільшення податкового тягаря на товаровиробників; випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці.

Зовнішні фактори інфляції пов'язані з посиленням інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжуються загостренням конкуренції на світових ринках капіталів, товарів та послуг, робочої сили, загостренням міжнародних валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами [1].

Висока вартість аналізу інфляційних процесів, велике число діючих чинників ускладнюють виробіток правильної грошової політики. Раніше інфляція виникала, як правило, в надзвичайних обставинах. Так, під час війн держави часто випускали велику кількість незабезпечених паперових грошей для покриття військових видатків. В останні

двадцять - тридцять років інфляція стала хронічним захворюванням економік багатьох країн світу [4].

Інфляція призводить до відчутних наслідків у багатьох сферах суспільного життя, насамперед у соціальній та економічній. Якраз через ці наслідки інфляція постійно перебуває в центрі суспільної уваги, викликає занепокоєння в підприємців, політиків, усієї громадськості.

У соціальній сфері інфляція створює передумови для перерозподілу доходів між найманими працівниками та підприємцями на користь останніх. Зростання товарних цін як прояв інфляції безпосередньо сприяє збільшенню прибутків підприємців і зменшує реальні доходи робітників, службовців та інших верств населення, які змушені купувати товари за зростаючими цінами.

Жодна з відомих нині ринкових економічних систем не функціонує стихійно. Всі вони являються об'єктами державного регулювання. При цьому напрямок й форми державного втручання змінюються відповідно до ситуації, що склалася у економічній системі.

Маніпулювання податками й розмірами видатків бюджету, контроль за цінами є одним з головних інструментів, за допомогою яких уряд може сприяти подоланню безробіття та інфляції [5].

Для боротьби з інфляцією держава проводить антиінфляційну політику, яка передбачає здійснення тактичних (короткострокових) заходів щодо зниження рівня наявної інфляції та стратегічних (довгострокових) заходів, спрямованих на недопущення інфляції у тривалій перспективі [8].

До основних заходів антиінфляційної державної політики належать:

- зростання виробництва і насичення ринку товарами;
- обмеження емісії грошей (випуск в обіг додаткової кількості грошей);
- подолання дефіциту державного бюджету(збільшення доходів або зменшення видатків держави);
- стимулювання нагромаджень та інвестицій;
- проведення обґрунтованої кредитної політики;
- скорочення ставок податків;
- проведення приватизації і стимулювання розвитку середнього й малого бізнесу;
- збільшення безготівкового обігу;
- широке впровадження електронної системи розрахунків;
- скорочення бартерних операцій;
- регулювання валютного курсу;
- розвиток ринку цінних паперів;

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

- подавлення інфляційних очікувань населення;
- проведення грошових реформ конфіскаційного типу.
- ефективна монетарна політика(введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси);
- заходи щодо стимулювання зростання суспільного продукту (наслідком цього також стає зменшення темпів інфляції та стабілізація купівельної спроможності грошей);
- заходи щодо підвищення довіри до національної грошової одиниці. У такому разі населення вже не буде намагатись якомога швидше позбутись цієї грошової одиниці. Остання знову зможе виконувати функцію засобу збереження вартості, що приведе і до зростання грошових заощаджень) [8].

Виконуючи всі ці заходи держава зможе подолати інфляцію, покращити грошово-кредитну політику та сприяти підвищенню економіки країни.

Отже, інфляція – одне з найбільш гострих явищ сучасної ринкової економіки. Якщо не протидіяти їй, темпи цього явища дедалі швидшають. Але боротьба з інфляцією дуже важка. Навіть коли вдається її помітно знизити, то натомість впливають такі негативні для суспільства результати, як зростання безробіття.

У вітчизняній економіці закладено сильний інфляційний потенціал, який повільно впливає на економіку України. Для ліквідації інфляційних процесів уряд має прискорити проведення реформ, акцентуючи увагу на структурній перебудові національної економіки та всебічному стимулюванні ринкових відносин та швидкого економічного зростання.

Тому держава проводить антиінфляційну політику, яка передбачає здійснення тактичних заходів щодо зниження рівня наявної інфляції та стратегічних заходів, спрямованих на недопущення інфляції у тривалій перспективі.

Література

1. Інфляція, її сутність, причини, види і соціально-економічні наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1494051139936/politekonomiya/inflyatsiya_sutnist_prichini_vidi_sotsialno-ekonomichni_naslidki.
2. Сутність, види та закономірності розвитку інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/108/2733.html>.
3. Основні методи боротьби з інфляцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=17839>.
4. Особливості інфляції в Україні, шляхи виходу з неї [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://ua-referat.com/Особливості_інфляції_в_Україні_шляхи_виходу_з_неї.

5. Антиінфляційна політика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-4908-1.html>.
6. Індекс інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>.
7. Проблеми та шляхи подолання інфляційних процесів в Україні на початку третього тисячоліття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/485>.
8. Соціально-економічні наслідки інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1259060539937/politekonomiya/sotsialno-ekonomichni_naslidki_inflyatsiyi.

УДК 336:004.896(07)

ПИРИГ С. О.

Луцький національний технічний університет

ОПЛАТА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Якість послуг у сфері житлово-комунального господарства є індикатором комфорту та безпеки повсякденного життя громадян, а рівень оплати споживачами комунальних послуг однією з передумов фінансової стабільності комунальних підприємств та одним з основних завдань держави щодо соціально-економічного розвитку регіонів України. Проблема заборгованості з оплати спожитих житлово-комунальних послуг в Україні багатогранна і складна. Однією з проблем є здійснення оплати споживачами комунальних послуг щомісяця, що є обов'язковою процедурою. Сьогодні вибір оплати вибирає сам споживач. Це можуть бути безготівкові розрахунки та розрахунки готівкою, здійснені дистанційно, або ж у черзі банку. Але бажання здійснити розрахунки дешевше та швидше є у кожного споживача комунальних послуг. Створення привабливих умов щодо розрахунків споживачами за комунальні послуги є важливою проблемою, щодо вирішення її рівня оплати (рис. 1) [1].

Сьогодні в державі існують різні варіанти оплат комунальних послуг, але здебільшого розрахунки виконуються через термінали, банкомати та відділення і в більшості випадків готівкою. Україна належить до групи країн із високим показником рівня готівки в економіці, потреба в якій формувалася протягом усіх років незалежності країни. У державі створено розвинену інфраструктуру, орієнтовану на отримання готівки та проведення операцій з нею, але існує значний відрив від інших країн світу в технологіях і засобах безготівкових розрахунків. Розвинуті країни знижують рівень використання готівки, що сприяє росту економіки, підвищує рівень прозорості та спонукає до активного розвитку сучасних сервісів

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

та технологій. Тому державі необхідно створити привабливі умови для активізації безготівкових розрахунків у всіх сферах, в тому числі і за комунальні послуги. Переваги безготівкових розрахунків сьогодні очевидні і доказ тому поступове зростання онлайн-платежів в комунальному секторі, при цьому рівень безготівкових розрахунків тут ще доволі низький. 59% усіх платежів за комунальні послуги оплачувалися готівкою у відділеннях банків або через термінали, і тільки 39% платежів з використанням Інтернет [2].

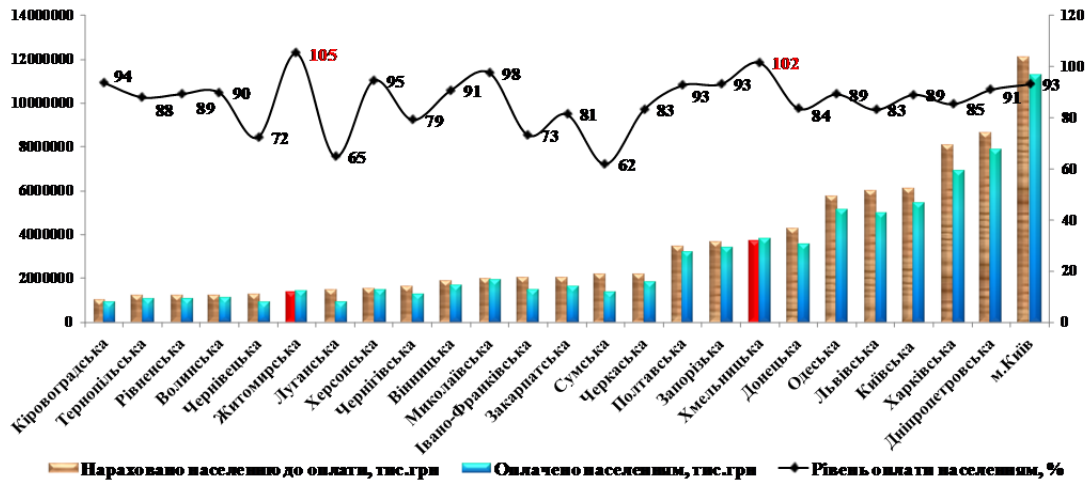


Рис. 1. Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг в розрізі регіонів станом на 01.01.2018 року

Можна відзначити, що населення більш активно намагається використовувати платіжні картки для безготівкових розрахунків, і можливістю оплатити комунальні платежі за допомогою платіжних сервісів (платіжні термінали у банківських установах, Інтернет-термінали (системи Portmone, iPay), Інтернет-банкінг – Інтернет-сервіс який належить певному банку), не простоюючи у черзі до каси сьогодні мало кого здивуєш. Звичайно, що кожен споживач комунальних послуг вибирає для себе зручний платіжний сервіс, і не завжди він може бути дешевий. Але є платники, які хочуть заощадити не тільки час, але й кошти. Тому багато платників відмовляються користуватися Інтернет-сервісами з причини оплати комісійного збору та небезпеки платежів. І саме найбільше дивує те, що маючи сьогодні в країні національну систему масових електронних платежів «Простір» досі не стала для населення України надійним супутником безготівкових розрахунків. На кінець 2017 року загальна кількість платіжних карток «Простір» становить – 799 тис. шт., це 2,3% від усіх активних платіжних карток та 1,3% від усіх платіжних карток в обігу. В Україні 99% безготівкових платежів здійснюються за допомогою міжнародних карток Visa і Master Card, частка «Простору» та інших платіжних карток складає 0,05%, а отримання готівки 1%. Така ситуація не змінюється на протязі десяти років [3].

Сьогодні НПС «ПРОСТІР» здатна повноцінно конкурувати на платіжному ринку, вона є альтернативою міжнародним платіжним системам, яка дозволить і банкам та їх клієнтам реально скоротити свої витрати, але сьогодні прийшов той момент, коли говорити про національну систему мало (щодо обізнаності «ПРОСТІР», зручності, надійності і т.ін.), необхідні дії, які зможуть допомогти не тільки платникам економити час та кошти, але й допомогти у розвитку грошово-кредитної політики країни. Головним аргументом має стати те, що 98% трансакцій з використанням платіжних карток українських банків здійснюються всередині країни і лише 2% за кордоном. Для цього необхідні рішучі кроки, а саме:

- не пропонувати, а зобов'язати банки видавати платіжні картки «Простір» своїм клієнтам для отримання заробітної плати, пенсійних та інших соціальних виплат;
- для забезпечення зростання безготівкових розрахунків в державі та переходу на онлайн-платежі за комунальні послуги необхідно скасувати комісійні з громадян за проведення безготівкових платежів картою «Простір»;
- мінімізувати або зовсім відмовитися від комісійних при розрахунках онлайн платіжною картою «Простір».

Український платіжний ПРОСТІР повинен перетворити процес онлайн-платежів в зручну та безпечну взаємодію, що принесе економію часу та коштів і тим самим фінансову стабільність комунальним підприємствам шляхом збільшення надходжень коштів від споживачів.

Література

1. Про оплату населенням житлово-комунальних послуг у грудні 2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Кравець Р. Cashless economy. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>.
3. Український платіжний ринок. НПС ПРОСТІР. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=38218252>
4. Вахович І. М. Технологічні інновації у забезпеченні фінансової безпеки при формуванні національної платіжної системи / І. М. Вахович, С. О. Пиріг // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 14 (53). – Редкол. : відп. д.е.н., професор І. М. Вахович. – Луцьк, 2017. – 232 с. – С. 48-55.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В умовах становлення та розвитку в Україні ринкових відносин особливого значення набуває здатність національної економіки акумулювати фінансові ресурси та трансформувати їх у інвестиційно-кредитні. Провідна роль у цьому процесі належить депозитному ринку, який виступає своєрідним буфером між бажаннями та потребами економічних суб'єктів, які мають певний обсяг тимчасово вільних грошових коштів, та тими, які його потребують.

Стан депозитного ринку в Україні характеризує сформованість ресурсної бази для комерційного банку, є основою кредитної діяльності, що впливає на фінансові результати банку, а його дослідження дозволяє виявити наявні проблеми для подальшого їх усунення. Депозитна діяльність є одним із основних видів діяльності комерційних банків, без якої їх існування втрачає будь-який сенс. Саме тому, дослідження динаміки змін на депозитному ринку в Україні є необхідним та актуальним.

Сьогодні українські банки постійно здійснюють пошук оптимального варіанту формування банківських ресурсів. Із погляду стабільності ресурсної бази і в цілому діяльності банку необхідно, щоб велику частину його ресурсів становили строкові вклади. Але, на жаль, нестабільність економіки, що має місце у нашій державі, не сприяє довірі вкладників вкладати свої кошти на тривалий термін у банк.

Часи, коли за вклади у гривні давали понад 20%, – у минулому. Сьогодні максимум, що можна отримати від надійних банків, – 17-18% річних у гривнях. До того ж зазвичай такі великі відсотки дають тільки під довгострокові вклади – на рік і більше. Враховуючи коливання курсу та рівень інфляції за останні роки, за цей час можна більше втратити, ніж заробити [1, с. 26-33].

Банки залучають клієнтські кошти юридичних, фізичних осіб, інших банків шляхом їх розміщення на депозитних і поточних рахунках. Ведення та обслуговування рахунків дозволяє банкам розпоряджатися тимчасово незатребуваними залишками коштів, що визначає можливість формування банківських ресурсів із залучених клієнтських коштів. Залучаючи засоби з дуже різними параметрами, як за тривалістю перебування їх в банку, так і за вартості, а також у відповідності з різними договірними умовами, банк акумулює різномірну сукупність тимчасових засобів.

При виборі вкладниками банку, з яким планують співпрацювати, орієнтуються на різні рейтинги банків України. Щоб оцінити ризики вкладень клієнтам (як компаніям, так і фізичним особам) завжди слід мати якісь певні орієнтири, якими часто слугують певного виду рейтинги.

Як видно з рис. 1, лідером даного рейтингу виступає Приватбанк, розміри депозитного портфеля якого є майже у 5 разів більшими від депозитного портфеля банку, який посідає друге місце, тобто від Райффайзен Банк Аваль, а третю позицію лідерів займає Альфа-Банк з розмірами портфеля вкладів фізичних та юридичних осіб – 28,6 млрд. грн., і це говорить про те, що ці банки є найбільш платоспроможними.

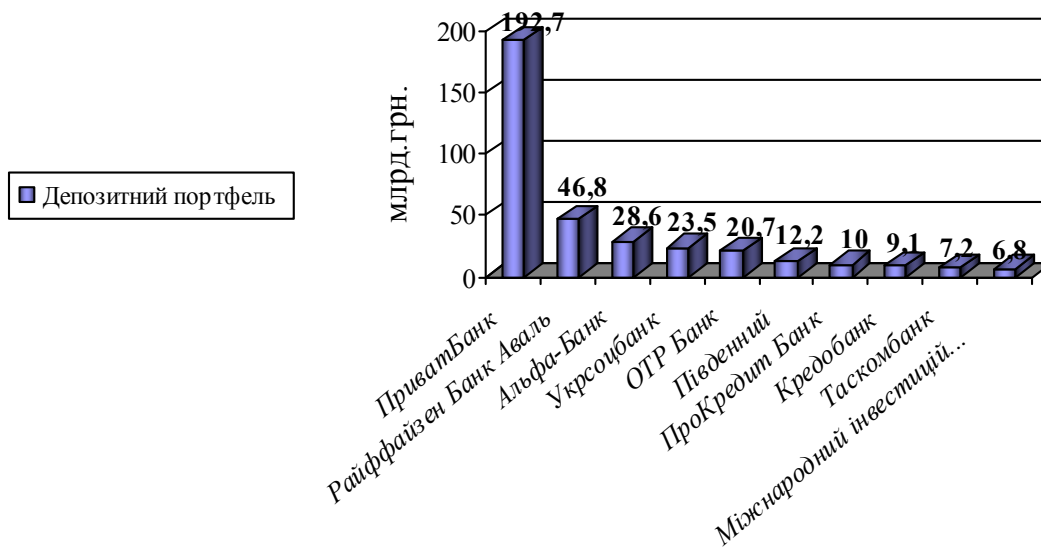


Рис. 1. Рейтинг Банків України за сумами депозитного портфеля за результатами 2017 року [3]

На рейтинг найбільших банків України у 2017 році значний вплив виявив, так званий, фактор власника. Оскільки, стабільність і стійкість під впливом стресових умов багато в чому забезпечує вчасне поповнення капіталу і ліквідних ресурсів. І великим тому підтвердженням являється відсутність фактів визнання неплатоспроможним жодного банку, належного міжнародним фінансовим холдингам або державі.

В 1 півріччі 2017 року кількість працюючих банків скоротилась до 88 фінансових установ, в тому числі 38 банків з іноземним капіталом. Так, доля іноземного капіталу більшості банків в статутному становить 56% [2].

Загалом ситуація з депозитами виглядає так: що надійніший банк, то нижчі ставки за депозитами. Тож, якщо для вас найважливіше безпека ваших заощаджень – відкривайте депозит у банках, які належать західним фінансовим установам. Щоправда, останніх в

Україні залишилося небагато. Великий європейський банківський бізнес на нашому ринку ще присутній.

Протягом останніх років банківський ринок демонструє впевнену і виважену тактику по досягненню все більших і більших значень депозитних вкладів, про що свідчать зниження депозитних ставок і зростання сум вкладів у національній валюті. Можна говорити про те, що головними причинами збільшення обсягів депозитів і зменшення депозитних ставок є зменшення рівня інфляції, зниження з 1.01.2016 ставки податку на доходи від депозитів з 20% до 18%, стабілізація валютного курсу, зняття обмежень на повернення валютних депозитів.

Отже, в даний час через ряд факторів ринок депозитних послуг є нестабільним. Тому для покращення ситуації зі сторони банків необхідно докласти великих зусиль, щоб повернути довіру своїх громадян. З метою залучення більшої кількості клієнтів для розміщення своїх вільних коштів до банків, необхідно запропонувати найбільш вигідні та оптимальні умови, ніж є на даний момент, тобто, розробити для клієнтів цілий комплекс варіантів вкладів на різних умовах, що допоможуть кожному клієнту підібрати для себе найвигідніші депозити. При покращенні умов по залученню вільних коштів громадян потенційним вкладникам необхідно скористатися цим шансом, адже після тривалої кризи ситуація в банківській сфері та економіці в цілому стабілізується, оскільки економіка йде в циклічному порядку. Однак, попри нестабільність депозитного ринку, результати проведеного дослідження демонструють позитивну динаміку в організації депозитної діяльності українських банків. Обсяг депозитних ресурсів за останні роки збільшився, що свідчить про поступове відновлення довіри клієнтів-вкладників до банківської системи.

Література

1. Береславська О. І. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України // Вісник Національного банку України.– 2015.– №2. – С. 26-33.
2. Офіційний сайт Національного Банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Офіційні рейтинги банків України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating/>

КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку в ринковій економіці кредитування є невід'ємною частинною економічної системи, взаємозв'язків між її суб'єктами та важливою складовою економічних відносин. Сукупність кредитних відносин формує кредитний ринок. Кредитний ринок за своєю природою є економічною категорією, яка має не лише внутрішню сутність, а й активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, з іншими процесами в економіці та соціальній сфері і помітно впливає на них. Заохочення кредитних установ надавати позики реальному сектору економіки призводить до збільшення обсягів валового внутрішнього продукту і, як наслідок, підвищення добробуту населення.

В даний час багато вітчизняних та закордонних науковців ведуть дискусії щодо назви та структури кредитного ринку. Досліджували проблеми кредитування, становлення і розвитку кредитного ринку багато вітчизняних науковців, серед них І. Алексєєв, О. Гринченко, О. Василик, Н. Внукова, О. Вовчак, С. Глущенко, Б. Івасів, В. Лагутін, В. Міщенко, А. Мороз, В. Опарін, М. Савлук, В. Шелудько та багато інших. Але, в українській економічній літературі немає єдиного визначення функціонування кредитного ринку, науковці кожен по-різному визначають поняття «кредитний ринок» та «кредит». В економічній літературі «кредитний ринок» розглядають лише в загальних рисах у складі фінансового або грошового ринків. Більше уваги науковці приділяють лише окремим складовим кредитного ринку таким, як кредит та кредитні системи.

Кредитний ринок є досить багатогранною економічною категорією і усі прояви її сутності досить важко охарактеризувати в одному визначенні, тому кредитний ринок розглядають з двох сторін: по-перше, як специфічну сферу грошового та фінансового ринків, по-друге, як певний механізм взаємодії між суб'єктами ринку.

Таким чином, можна сказати, що кредитний ринок є специфічною сферою економічних відносин, де об'єктом операцій є наданий на певних умовах у позику капітал. А також, кредитний ринок – це сукупність кредитних відносин, фінансово-кредитних інститутів і встановлених організаційно-правових норм, що у своїй взаємодії забезпечують можливість руху позичкового капіталу в різних формах між суб'єктами економіки на національному і міжнародному рівнях [1, с. 23].

Кредитний ринок функціонує за умови існування таких учасників, як кредитори, що мають тимчасово вільні кошти, позичальники, які можуть вчасно і в повному обсязі

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

виконати зобов'язання за кредитами, а також за наявності системи державного регулювання кредитного ринку, законодавчого і нормативного забезпечення.

Функціонування кредитного ринку забезпечує кредитна система, яка складається з центрального банку, комерційних банків та інших фінансово-кредитних інститутів. Кредитна система організовує рух капіталів і сприяє акумуляції та ефективному розміщенню фінансових ресурсів серед суб'єктів ринку [1, с. 21].

Провідну роль в процесах фінансування розвитку ринкової економіки відіграють банківські кредити, які задовольняють тимчасову потребу одних суб'єктів у додаткових коштах за рахунок їх тимчасового надлишку в інших, тому кредитування виступає одним з найважливіших видів діяльності саме банківських установ [2, с. 844].

Розвиток кредитування на даний момент в нашій країні, знижується. Скорочується кількість банківських установ, зростають процентні ставки за кредитами. Обсяг кредитного портфеля банків відповідно активів зменшується, але реальна його величина скорочується, що пов'язано зі зниженням якості кредитного портфеля. Це в свою чергу призводить до зниження доходності кредитних операцій банків та зростання рівня кредитного ризику, бо значна частка активів акумулюється у вигляді резервів на покриття збитків.

За офіційними даними Національного банку України, станом на 1 січня 2018 року в Україні зареєстровано 82 банківські установи, що на 14 менше ніж у попередньому році, а порівняно з 2013 роком кількість банківських установ зменшилася більше ніж у два рази. Кількість банків з іноземним капіталом та кількість банків зі 100% іноземним капіталом протягом п'яти років залишається майже на одному рівні [3]. Причиною закриття такої великої кількості банків було припинення кредитування цими банками підприємств і домогосподарств.

Сучасний стан банківського кредитування (рис. 1) характеризується зменшенням частки кредитів, наданих фізичним особам, у загальному обсязі кредитування і збільшення частки кредитів наданих суб'єктам підприємництва, переважання споживчих кредитів у структурі кредитів, наданих фізичним особам, а також зменшення іпотечного кредитування.

На сучасну кредитну діяльність банківських установ в Україні найбільше впливає політична та соціальна нестабільність, адже банківське кредитування для розвитку потребує досягнення умов макроекономічної стабільності. Для того, щоб ефективно функціонувати кредитному ринку України необхідна стабільна економічна ситуація, наявність розвинутої інфраструктури та ефективне державне регулювання, яке б забезпечило стабільність банківської системи та захист інвесторів. Розвинений кредитний ринок, яким ефективно

управляє держава, забезпечує оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів серед галузей економіки та сприяє економічному зростанню країни.

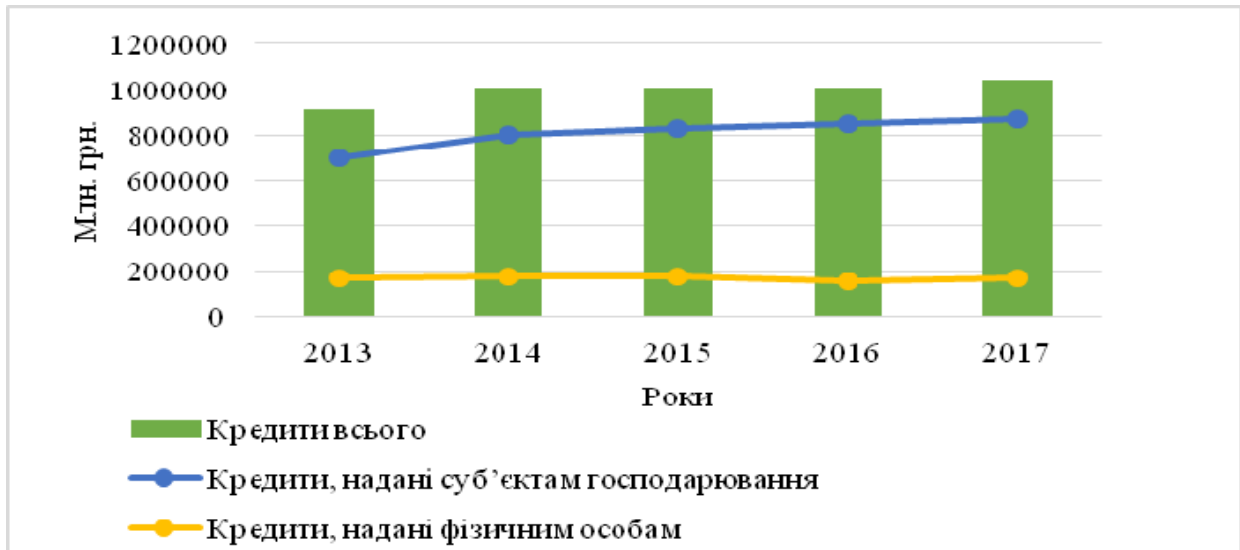


Рис. 1. Динаміка кредитів, наданих банківськими установами за 2013-2017 рр. [3]

Отже, сучасний кредитний ринок України має не лише внутрішню сутність, а й активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, з іншими процесами в економіці та соціальній сфері і помітно впливає на них.

Література

1. Глуценко С. В. Кредитний ринок: інститути та інструменти: [навчальний посібник] – К.: НаУКМА, 2009. – 153 с.
2. Солоділова К. В., Шафранова О. В. Сучасний стан кредитування в Україні // «Молодий вчений», № 3 (43) – березень, 2017. – С. 844-847.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/>

УДК 336:713.717

РОСОЛА У. В.

ст. викладач

ЯРМОЛЮК М. С.

Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

На сучасному етапі, обсяги банківського кредитування помітно зросли, але їх кредитна діяльність і досі не задовольняє потреби фізичних і юридичних осіб. Для свого сталого розвитку банки не тільки здійснюють традиційні банківські операції, але і розширюють

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

перелік своїх послуг. Банківські установи повинні розробляти власну кредитну політику, оскільки від неї залежить успішна діяльність банку.

Формування та реалізація кредитної політики банку є досить складним процесом. Головною метою розробки кредитної політики є контроль над ризиками під час розміщення кредитних ресурсів. Кожен банк формує власну кредитну політику аналізуючи зовнішні та внутрішні фактори. До внутрішніх факторів належать: процес організації банківської роботи; кредитний потенціал банку; прибутковість банку та ступінь ризику; цінова політика. До зовнішніх факторів належать: грошово-кредитна політика НБУ; попит на банківські кредити; рівень інфляції; рівень цін на банківські послуги [3, с. 155].

Якщо проводити правильну організацію банківського кредитування, розробляти ефективну та гнучку систему управління кредитними операціями, встановлювати стабільні відсоткові ставки тоді є можливість забезпечення конкурентних переваг банківських установ на ринку банківських послуг.

Кредитна політика складається зі стратегії та тактики банку щодо формування процесу кредитування. Стратегія кредитної політики означає, які банк поставив перед собою цілі та завдання. Тактика кредитної політики показує які фінансові та інші інструменти у процесі реалізації поставлених цілей застосовує банківська установа під час виконання кредитних операцій [2, с. 403].

У комерційних банках кредити які надаються, становлять більшу частину всіх активів, забезпечуючи при цьому дві третини всіх доходів. Кредитні операції які проводять банки впливають на всі чинники стабільності банку: прибутковість, ліквідність активів, капітал. Головним елементом кредитної політики є здійснення банківського кредитування, оскільки він показує зміст та сутність кредиту та вимоги законів щодо сфери кредитування.

За підсумками 2016 року чисті активи банківської системи України збільшилися несуттєво і становили 1,256 млрд. грн. проти 1,254 млрд. грн. у 2015 році. Динаміку основних складових активів банківської системи України представлено в таблиці 1 [1].

Згідно зі статистичними даними НБУ, протягом 2016 року середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті знизилася до 17,70% (з 21,47% станом на 2015 р.). Для кредитів в іноземній валюті на кінець 2016 року аналогічний показник, навпаки, підвищився до 8,20% (з 6,88% станом на 2015 р.). Паралельно з цим відбувається зниження вартості залучення коштів на вкладні рахунки. Наприкінці 2016 року середня відсоткова ставка за депозитами в національній валюті складала 10,5% (10,2% для короткострокових вкладів та 17,9% для довгострокових), в іноземній валюті – 5,2% (4,8% для короткострокових та 6,2% для довгострокових вкладів) [1].

Клієнтський портфель суб'єктів господарської діяльності протягом 2016 р. збільшився на 16,5% і становив 369,91 млрд. грн. Нарощення коштів відбувалося переважно шляхом збільшення залишків коштів на поточних рахунках.

Таблиця 1

Динаміка активів банківської системи України, млрд. грн.

Показник/Дата	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисті активи	1 127,2	1 278,10	1 316,85	1 254,39	1 256,30
Кредитний портфель	815,33	911,40	1 006,36	965,09	1 005,92
Вкладення в цінні папери	96,34	138,29	168,93	198,84	332,27
в т.ч. ОВДП	66,05	81,05	93,43	81,58	255,47
Високоліквідні активи	163,56	152,90	155,64	191,26	199,50
Офіційний валютний курс UAH/USD, грн.	7,993	7,99	15,77	24,00	27,19
Середня відсоткова ставка за кредитами в нац.валюті,%	21,4	17,20	18,80	21,47	17,70
Середня відсоткова ставка за кредитами в ін.валюті, %	9,9	8,20	8,30	6,88	8,20

Джерело: [1]

Здійснення банківських операцій є досить ризиковою справою, особливо якщо це стосується кредитної політики установи. Стосовно активних операцій, то вони є одними з найбільш ризикованих з усіх банківських операцій. Кредитний ризик будь - якого банку являє собою можливе падіння прибутку і навіть втрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника погашати й обслуговувати борг (виплачувати проценти).

До основних цілей кредитної політики банку можна віднести: формування та оптимізацію кредитного портфеля банку; побудову системи управління ризиками в сфері кредитування; підвищення ефективності кредитних операцій; удосконалення структури органів управління кредитною діяльністю банку. Кожен комерційний банк у своїй діяльності обов'язково повинен здійснювати формування резервів за кредитами у кредитному портфелі. Це дасть змогу мінімізувати ризики щодо можливого неповернення наданих кредитів [2].

Зростання обсягу активів окремого банку протягом звітної періоду само по собі ще не є критерієм його високої надійності, конкурентоспроможності й привабливості для інвесторів і вкладників. Набагато важливіше значення має здатність банку ефективно використовувати наявні активи.

З огляду на значні обсяги докапіталізації ряду банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг власного капіталу банківської системи України протягом 2016 року збільшився на 19,4% та станом на 2016 р. складає 123,78 млрд. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 2016 р. є дещо вищою за граничний мінімум (10%) та складає 13% [1].

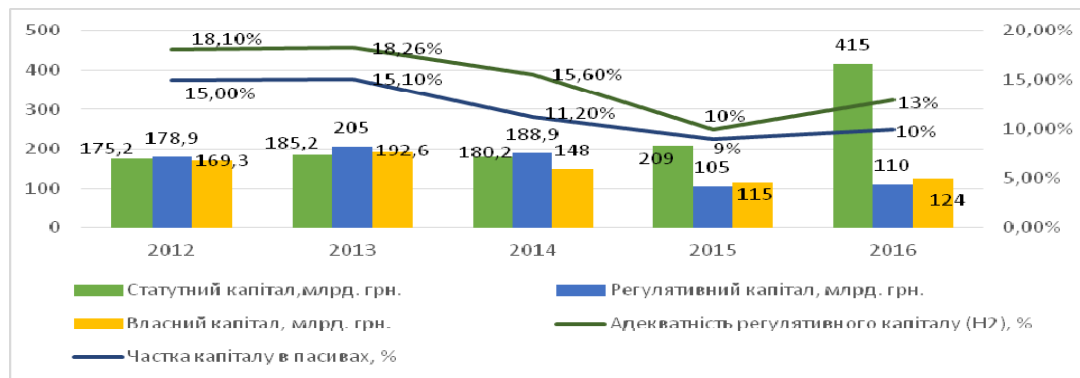


Рис. 1. Динаміка основних показників власного капіталу банків України за 2012 – 2016 рр. [1]

Отже, у висновку можна сказати, що якщо вдосконалювати кредитну політику банківських установ в непростих умовах, це може призвести до реструктуризації банківських установ; підвищення стабільності банківських установ; покращити якість кредитного портфеля тощо. Тому, в сучасних умовах розвитку економіки для досягнення конкурентних позицій на ринку комерційним банкам України необхідно сконцентрувати зусилля на створенні дієвого механізму управління власним кредитним портфелем задля мінімізації кредитних ризиків.

Література

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf.
2. Балянт Г.Р., Галіцейська Ю.М. Теоретичні та практичні аспекти розроблення та реалізації кредитної політики банків / Г.Р. Балянт, Ю.М. Галіцейська // Економіка і суспільство. – 2017. – 401-406 с.
3. Маринюк Л. В. Формування та особливості кредитної політики банку. «Економіка. Менеджмент. Бізнес» №1(11), 2015.

УДК 378.014.543(477):005.642.4

РУДЕНКО В. В.,

к. е. н., доцент

КОСТИНЧУК І. О.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Проголошений в Україні курс на модернізацію суспільства повинен здійснюватися шляхом переходу до інноваційної економіки. Особливе значення в цьому процесі набуває

підвищення якості людського капіталу, рівень якого безпосередньо залежить від освіченості громадян країни. Жодна модернізація суспільства неможлива без кваліфікованих фахівців, талановитих вчених, без оволодіння знаннями та без якісної вищої освіти людей, які є, в свою чергу, джерелами забезпечення високих і стійких темпів економічного зростання країни.

Наразі фінансове забезпечення вищої освіти в Україні стикається з низкою проблем. Так, надання можливості закладам вищої освіти вести комерційну діяльність призвело не тільки до збільшення позабюджетного фінансування, а й зумовило появу та поширення комерційних недержавних закладів вищої освіти з широкою мережею філій по всій країні. Знявши з себе частину фінансових зобов'язань, держава простимулювала освітні заклади до прийому студентів на платній основі, скоротивши кількість бюджетних місць. Зазначене вступає в протиріччя з конституційними правами кожної людини на отримання безкоштовної освіти, зокрема вищої [1].

В умовах досить високої вартості вищої освіти та достатньо низьких доходів основної частини населення держави, збільшення частки платної вищої освіти обумовило ситуацію, за якої діти з малозабезпечених сімей втрачають можливість отримання вищої освіти, адже конкурс на бюджетні місця дуже високий, а дозволити платне навчання немає можливості. З іншого боку, якщо розглядати сім'ї з достатніми доходами, тоді процес вступу до закладу вищої освіти значно спрощується, а це негативно позначається на старанності майбутніх студентів і в кінцевому підсумку виражається в підготовці низькокваліфікованих працівників. Практика показує, що випускники закладів вищої освіти, переважною більшістю, не володіють достатніми знаннями й уміннями для швидкого включення у трудовий процес на сучасних і високотехнологічних підприємствах [2, с. 82].

Ще одна проблема фінансування вищої освіти полягає в тому, що штат співробітників закладів вищої освіти та їх заробітна плата безпосередньо залежать від кількості студентів. А це ще одна економічна складова, яка опосередковано впливає на якість навчання. Щоб не було скорочення викладацького складу, а заробітна плата була гідною, часом доводиться закривати очі на недостатній рівень знань студентів. Якщо в радянські часи до закладів вищої освіти вступали учні з високим рівнем знань, то зараз й інші категорії учнів отримали можливість здобувати вищу освіту на платній основі. З одного боку добре, що вища освіта доступна для більшої кількості населення, але найчастіше не враховується об'єктивність оцінки знань. Є висока ймовірність того, що більше половини студентів, які навчаються на платній основі, не змогли б закінчити заклад вищої освіти.

Ще однією важливою проблемою фінансування вищої освіти є низький рівень оплати праці викладачів. Слід дійсно збільшити оклад, адже від працівників інтелектуальної праці

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

залежить майбутнє країни. В іншому випадку, вченим і викладачам доводиться «виживати», намагаючись збільшити свій дохід шляхом викладання декількох дисциплін в різних закладах вищої освіти, що якісно зробити може не кожен працівник освіти і науки. У гіршому випадку низька заробітна плата є однією з причин, що породжують корупцію та хабарництво в системі вищої освіти в Україні.

Фінансування вищої освіти впливає і на студентів, навіть у тому випадку, коли мова йде про дійсно здібних молодих людей. При розподілі бюджетних коштів в державних закладах вищої освіти існує стаття на виплату стипендій. Сума цих заохочень давно вже є дуже незначною, з огляду на високу вартість життя. Через це молодим людям доводиться влаштовуватися на роботу, що негативно позначається на отриманні вищої освіти.

Значною проблемою для закладів вищої освіти є доступність для них коштів, що зберігаються на рахунках Казначейства України. Формально заклади вищої освіти мають повне право у розпорядженні залишковими коштами за власним розсудом. Але дана можливість є доволі примарною за двох причин [3, с. 173-174]:

1) обсяги фінансування закладів вищої освіти є настільки малими, що їх ледь вистачає на покриття першочергових потреб – виплата заробітних плат працівникам та оплата комунальних послуг;

2) якщо закладам вищої освіти якимось чином вдається заощадити кошти, бюрократичний механізм, а також казначейська система виконання бюджету не дадуть змогу використати ці кошти за власним розсудом.

Загалом казначейська система виконання бюджету була ухвалена з метою підвищення контролю за використанням бюджетних коштів державними закладами та установами, в тому числі і закладами вищої освіти, з метою недопущення розтрати та приховування державних коштів. Попри це, недосконалість механізму впровадження та діяльності даної системи ставить заклади вищої освіти у рамки жорсткого контролю і виключає можливість їх розвитку. Враховуючи ситуацію, вирішенням даної проблеми є або відхід від казначейського обслуговування, або пошук альтернативних, недержавних фінансових джерел.

Отже, можемо стверджувати, що фінансове забезпечення вищої освіти в Україні за останнє десятиліття зазнало значних змін, що мають свої позитивні і негативні наслідки. Збільшення можливості у молодих людей здобувати вищу освіту буде ефективним у разі більш чіткого розрахунку потреби держави у спеціалістах різних напрямків. А отримання вищої освіти на платній основі не повинно давати привід для випуску дипломованих фахівців без знань. Оскільки держава використовує Болонську систему навчання та бально-рейтингову систему оцінки знань, тоді в разі платної освіти, пропонуємо рівень плати за освіту підвищувати назад-пропорційно кількості балів. А для запобігання випуску

неосвічених студентів варто пред'являти більш суворі вимоги при вступі. Не варто забувати і про розподіл студентів після завершення закладів вищої освіти, як це було в радянські часи. Такий комплексний підхід до фінансового забезпечення вищої освіти стане запобіжним заходом для «відтоку мізків» за кордон, підвищить рівень такої освіти та забезпечить перехід України на інноваційний шлях розвитку.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. №254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Семенець Ю. О. Аналіз стану фінансування системи вищої освіти в Україні / Ю. О. Семенець // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. – 2017. – №5 (5). – С. 77-83.
3. Сало А. В. Сучасний стан та проблеми фінансового забезпечення вищої освіти в Україні / А. В. Сало // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. – Вип. 31. – С. 171-176.

УДК 368.013

ФЕДИНА В. В.,
ст. викладач

САЛАМАХА Ю. В.

Університет державної фіскальної служби України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Останнім часом страхові компанії активно займаються пошуком нових методів ведення свого бізнесу, які повинні бути зручнішими та доступнішими. Стрімкий ріст інформаційних технологій надає інтернет-страхуванню нові можливості та створює нові умови продажу страхових послуг. Використовуючи мережу, страхові компанії здатні отримувати досить великий попит на свої послуги, при цьому значно знижуючи витрати на ведення бізнесу.

Поширення сучасних інформаційних технологій змінює роль учасників страхового ринку в поведінці споживачів даних послуг. Так, за допомогою інтернет-мережі страхувальники мають можливість отримувати цілодобову інформацію з приводу умов страхування, порядку сплати страхових платежів, акційних пропозицій та можливості відшкодування. Страхові компанії, в свою чергу, здатні активно просувати свої послуги, використовуючи рекламу, мобільні додатки або інші види телекомунікацій.

Інтернет-страхування можна визначити як комплекс взаємовідносин між страховиком і страхувальником, які виникають у процесі продажу страхової послуги, її обслуговуванні, а в

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

разі виникнення страхового випадку - покриття збитків страхувальника на основі укладеного договору через мережу Інтернет [1]. Така форма реалізації своїх страхових продуктів за допомогою Інтернет-мережі є відносно новою на українському ринку, хоча в деяких країнах вона вже здобула широкого розвитку. В Європі лідерами продажів через Інтернет вважаються Німеччина, Франція, Великобританія та Італія. У цих країнах частка прямих продажів через мережу перевищила 4% від загальної кількисної наданих послуг страховим ринком. Річні темпи зростання онлайн-страхування в Європі досягають 70% [2].

Однією з переваг інтернет-страхування є встановлення страховиком тісного контакту із аудиторією потенційних клієнтів, при цьому, не витрачаючи колосальних бюджетів на рекламу (телевізійну, зовнішню), що, як відомо, при високій вартості дає далеко не завжди очікуваний ефект.

В табл.1 наведено основні переваги та недоліки інтернет-страхування.

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки інтернет-страхування

Переваги	Недоліки
Спрощення процесу страхування за допомогою наочного і інтуїтивно зрозумілого способу порівняння, вибору страхової компанії і страхових продуктів, а також завдяки можливості замовлення не виходячи з будинку або офісу	Значно менша кількість страхових продуктів розміщується на Інтернет-сайтах страхових компаній для продажу
Оперативність оформлення (в середньому близько 20 хвилин через сайт, в той час як в офісі страховика це займає понад 2 години)	Необхідність клієнту самому розбиратися в тонкощах і нюансах роботи з сайтом страховика
Зниження витрат на оренду офісів, виплату робітникам заробітної плати	Клієнт не може заздалегідь повністю ознайомитися з усіма умовами договору
Простота та універсальність способів оплати (готівковий, безготівковий розрахунки, електронні гроші)	Страхові поліси на транспорт та нерухомість, що знаходяться в заставі, не продаються
Мінімізація людського чинника: відсутність у більшості випадків необхідності зустрічі і спілкування з представниками страхової компанії	Встановлюються певні варіанти страхових сум, змінити які клієнт не може
Автоматизація розрахунку страхової суми і тарифів за допомогою страхового калькулятора	

Джерело [3]

У зв'язку з пошуком нових малозатратних каналів збуту своїх продуктів за останні роки ряд компаній (АХА Страхування, АСКА, ОРАНТА, ІНГО Україна, Альфа Страхування, ТАС, Універсальна) вдосконалили власний продаж в режимі on-line. Але, враховуючи багато факторів, які заважають веденню інтернет-страхування, вищезазначені компанії представляють в on-line-режимі обмежене коло своїх послуг: страхування автоцивільної відповідальності, страхування майна, фінансів, страхування «зелена карта», страхування від нещасних випадків та ін.

Згідно з даними дослідження компанії InMind і міжнародної мережі Factum-Group в Україні частка людей, які мають доступ до Інтернет серед населення України у віці 15+ років, становить 28,8 млн. користувачів (станом на кінець 2017 р.) [4]. Згідно результатів досліджень, за критерієм доходи домогосподарств – користувачі інтернет-мережі розташувалися наступним чином: з низьким доходом – 3%; нижче середнього – 21%; із середнім – 58%; вище середнього – 17%. Тобто, потенційну клієнтську базу для страховиків представляє більша половина населення країни.

Отже, в сучасних умовах альтернативним варіантом продажу страхових послуг є їх реалізація через Інтернет. Для стимулювання розвитку інтернет-страхування необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу з питань надання страхових послуг; завоювати довіру серед страхувальників, шляхом організації захисту їх веб-сайтів та сайтів для проведення розрахунків за умовами договорів; повідомляти клієнтам про можливість отримання повного комплекту послуг не виходячи з дому чи офісу (це також буде сприяти росту довіри до вітчизняних страховиків).

Таким чином, інтернет-страхування є досить зручним та надійним способом задоволення потреб як страхувальників так і страховиків. Слід враховувати стрімке зростання кількості користувачів, які за допомогою спеціалізованих Інтернет-порталів здатні обґрунтовано підійти до вибору необхідного продукту. Такий підхід забезпечить постійний попит на страхові послуги в режимі on-line, що збільшуватиме конкуренцію серед страховиків, а отже покращуватиме і якість наданих ними послуг.

Література

1. Пономарьова О. Б. Особливості розвитку страхування в умовах поширення інтернету/ О. Б. Пономарьова, О. М. Зінченко // Молодий вчений. – №5(23). – 2016. – С. 138-141.
2. Оспальд Й. Огляд ринку онлайн-страхування в Європі: потенціал і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Й. Оспальд. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public>.
3. Свешнікова К. Т. Перспективи розвитку онлайн-страхування в Україні / К. Т. Свешнікова, А. С. Тюлін // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №5(43). – 2014. – С. 264-268.
4. Міжнародний досліджуваний центр Factum Group Ukraine – Офіційний портал- Режим доступу: <http://factum-ua.com>.

**МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Фінансове забезпечення суб'єктів господарської діяльності один з найбільш важливих аспектів організації діяльності реального сектору економіки України. Протягом останніх років, в умовах зростання рівня конкуренції на товарному ринку України та поглиблення інтеграційних процесів у суб'єктів господарювання зростає потреба в модернізації основних фондів, використанні новітніх технологій, нових видів сировини, створенні нових продуктів, отриманні коштів, поповненні оборотних коштів.

Механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарської діяльності – це комплекс фінансових методів і важелів впливу які забезпечують стабілізацію обсягів та структури фінансових ресурсів суб'єктів господарської діяльності та забезпечують розвиток реального сектору економіки країни. У рамках фінансово-кредитної підтримки діяльності суб'єктів господарської діяльності у вузькому сенсі розуміють джерела фінансового забезпечення (самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування) та модель (схему) фінансового регулювання коштів.

Механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарської діяльності охоплює систему фінансових методів (фінансове забезпечення і регулювання, фінансове прогнозування, планування, нормування, лімітування, резервування, кредитування, інвестування, страхування, стимулювання, оперативне управління, фінансовий контроль та ін.), фінансових важелів (дохід, прибуток, ціни, норми амортизації, ставки податків, валютний курс, ставка дисконту, відсотки, нормативи фінансових санкцій тощо) та фінансових інструментів (цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони, векселі, депозитні свідоцтва, кредитні договори, страхові комісії тощо) [1].

Механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарської діяльності охоплює також правове, методичне (інструкції, норми, нормативи, методичні вказівки тощо), організаційне, інформаційно-програмне, інформаційно-аналітичне забезпечення.

На думку багатьох науковців (А. Гринюк, Т. Косова, М. Крупка, О. Мазур, О. Масна, Я. Онищук, М. Романов, О. Тимонін, О. Ткачук та ін.) в Україні відсутній дієвий механізм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарської діяльності.

Як зазначає О. Масна, необхідно «...створювати в Україні окремі неприбуткові мікрофінансові установи, які б були наділені правами кредитування підприємств малого і середнього бізнесу; створювати в банківських установах відповідні структурні підрозділи або невеликі сектори, які б займалися лише вивченням попиту на мікрокредити та вивчали б

історію діяльності малих підприємств; більш активно фінансувати підприємства малого і середнього бізнесу, які випускають енергомістку продукцію; запроваджувати систему гарантування мікрокредитів з боку місцевої влади або ж різного роду фондів; сприяти більш ефективному кредитуванню малих підприємницьких структур, які експортують продукцію або ж випускають таку, яка зменшує обсяги імпорту; розробити загальнодержавні та регіональні програми щодо мікрокредитування малого і середнього бізнесу небанківською системою (кредитними спілками, страховими та лізинговими компаніями тощо); розширити систему підготовки та підвищення кваліфікації підприємців у питаннях мікрокредитування МП [2, с. 7-8]».

Згідно з рекомендаціями ОЕСР (Організації з економічного співробітництва та розвитку) [3] визначено кілька основних типів фінансово-кредитної підтримки діяльності суб'єктів господарювання: схеми кредитних гарантій, мікрокредитування, венчурні фонди та фонди безпосередньої підтримки малого підприємництва.

Вирішити ці проблеми можна за такими схемами:

- гарантування державою комерційним банкам тієї частки кредиту, яка отримується малим підприємством. Такі схеми є сприятливими для малих підприємств, що вже мають майно, яке може бути ліквідною заставою для іншої частини цього кредиту. Розподіл гарантій може бути в різних пропорціях (20:80; 25:75; 30:70; 50:50);

- використання коштів, що спрямовуються на допомогу з безробіття, для стимулювання безробітних до започаткування власної підприємницької діяльності;

- мікрокредитування для найбільш дрібних суб'єктів малого підприємництва, у т.ч. для підприємців-фізичних осіб.

У компетенції держави лежить вирішення двох завдань: по-перше, формування стимулюючого законодавства і, по-друге, забезпечення бюджетної фінансової підтримки, потрібної для відновлення процесу кредитування банками вітчизняних підприємців, що потребує:

- передбачити можливість надання податкових пільг комерційним банкам, що займаються кредитуванням малого і середнього бізнесу;

- розширити фінансове забезпечення процесу кредитування малих і середніх підприємств в частинах: законодавчого закріплення переліку пріоритетних галузей економіки та підприємств, що підлягають державній підтримці;

- розробки механізмів довгострокового рефінансування банків для кредитування підприємств, що займаються інвестиційно-інноваційною діяльністю;

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

- зменшення розміру обов'язкових резервів банків з урахуванням частки мікрокредитів та кредитів, наданих малим підприємствам, в загальному обсязі кредитного портфеля банку;
- розвитку механізмів фінансової співпраці банків з бізнес-інкубаторами та Українським фондом підтримки підприємництва (УФПП);
- пом'якшення вимог щодо відкриття філіалів банків у малих населених пунктах або створення дочірніх мікрофінансових організацій (МФО);
- залучення в Україну коштів міжнародних фондів, міжнародних фінансових організацій та забезпечення доступу до цих ресурсів вітчизняних кредитно-фінансових установ, що спеціалізуються на кредитуванні малого та середнього бізнесу;
- створення спеціальних державних фондів фінансування інноваційних програм малого і середнього бізнесу для покриття інноваційних ризиків.

Література

1. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С. Г. Дрига. – К.: ДКС центр, 2009. – 359 с.
2. Масна О. І. Фінансове забезпечення мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук: 08.00.08. – К., 2008. – 18 с.
3. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
4. Інструменти активізації кредитування підприємництва в умовах економічної депресії. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/348/>

УДК 338.246.2:336.13

ЧЕРНИЧКО Т. В.

д.е.н., професор
Мукачівський державний університет

КАНАЛ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ У СИСТЕМІ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

В узагальненому вигляді матеріально-речовий зміст кредитних відносин – це позикова вартість у товарній або грошовій формах, а суспільно-економічна форма кредитних відносин визначається як відносини економічної власності між різними групами суб'єктів, пов'язані зі створенням позикової вартості та її споживанням з метою отримання додаткової економічної переваги [1, 2].

З врахуванням змісту економічних (кредитних) відносин між різними групами суб'єктів виділено:

– канал банківського кредитування – передбачає участь у механізмі монетарної трансмісії кредитних установ (банківських та парабанківських). Матеріально-речовий зміст каналу банківського кредитування формують власні кошти кредитних установ, залучені ними на депозитні вклади від населення та суб'єктів господарської діяльності, міжбанківські кредити. Суспільно-економічною формою економічних відносин в межах каналу банківського кредитування є кредитні відносини між кредитними установами, з одного боку, і населенням та суб'єктами господарської діяльності – з іншого, в процесі формування і споживання позикової вартості. Саме за їх участі відбувається трансформація імпульсів монетарного характеру в кількісні параметри розвитку реального сектору економіки країни;

– канал міжгосподарського кредитування – пов'язаний з участю суб'єктів господарської діяльності і як позичальника, і як кредитоотримувача. Матеріально-речовий зміст каналу міжгосподарського кредитування забезпечують власні надлишкові кошти суб'єктів господарювання (в грошовій формі відносин) та наявні товарно-матеріальні цінності (в товарній формі відносин). Суспільно-економічною формою каналу є сукупність кредитних відносин, пов'язаних з наданням товарного або грошового капіталу одними підприємствами іншим з метою отримання прибутку у вигляді відсоткових платежів або іншого виду доходу (можливим є отримання і доходу, який пов'язано з поліпшенням якісних характеристик економічних угод). За цих умов вплив регулятивних заходів з боку держави носить опосередкований характер, пов'язаний з визначенням умов та меж міжгосподарського кредитування;

– канал державного кредитування передбачає участь держави як суб'єкта господарювання у формуванні кредитних відносин. Матеріально-речовий зміст каналу державного кредитування формують державні або муніципальні позики, а також засоби їх реалізації (векселі, облігації тощо). Суспільно-економічною формою є кредитні відносини між державою, з одного боку, та населенням і суб'єктами господарювання – з іншого. Окрім формування монетарних імпульсів, пов'язаних з застосуванням заходів монетарної політики, держава може впливати на характеристики каналу шляхом розширення (звуження) кількісних параметрів кредитів, наданих державою.

При цьому в різних видах кредитного каналу монетарного трансмісійного механізму зміст додаткової економічної переваги абсолютно специфічний: для банківського каналу вагоме отримання прибутку у формі відсотка; для міжгосподарського кредиту – отримання економічного ефекту від прискорення обороту товарного та грошового капіталу; для державного кредиту – це отримання економічного або соціального ефекту від залучення

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

додаткових позикових вартостей, сформованих (використаних) за участі держави як суб'єкта економічної діяльності.

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 сектору економіки країни (рис. 1).



Рис. 1. Канал банківського кредитування монетарного трансмісійного механізму

Важливого значення в умовах оцінювання ефективності каналу банківського кредитування набуває дослідження структури кредитів за сферами суспільного відтворення. Теоретично можна виділити кредитування сфер матеріального та нематеріального виробництва. В умовах практичного аналізування та оцінювання чітко розмежувати зазначені напрями кредитування надзвичайно складно, оскільки складно окреслити кордони самих сфер суспільного відтворення: функціонування сфери виробництва пов'язане зі споживанням певних економічних ресурсів і матеріальних благ (сфера споживання та обміну); сфера обміну напряму залежить і досить часто переплітається зі сферами виробництва та споживання.

В умовах недостатнього рівня розвитку реального сектору важливо надавати пріоритет сфері матеріального виробництва, що забезпечує створення необхідної матеріальної бази для економічного розвитку. Надалі, з метою розширення економічної активності з позицій попиту, можливе посилення обсягів кредитування у сферах споживання та обігу. Для сучасного стану розвитку української економіки надзвичайно актуальне збільшення обсягів кредитів, котрі б спрямовувались у сфери виробництва та споживання [3].

Механізм дії каналу банківського кредитування ґрунтується на розширенні можливостей кредитної системи країни, що виступає каталізатором формування додаткової пропозиції кредитних ресурсів. Це, своєю чергою, вплине на рішення позичальників про можливість залучення додаткових коштів та кредитних установ для задоволення цього попиту. Формування каналу банківського кредитування найбільш притаманне для економіки, де банки є основним джерелом залучення коштів для підприємств.

Література

1. Кредитование и риски / Денисенко М. П., Домрачев В. М., Кабанов В. Г., Игнатенко А. В., Чигирин К. А. – К.: Изд. дом «Профессионал», 2008. – 480 с.
2. Євтух О. Т. Кредит як соціально-економічне явище / О. Т. Євтух // Вісник НБУ. – 2006, № 4. – С. 44-49.
3. Денисова И. А. Кредитный канал воздействия денежной политики на реальный сектор. Роль взаимных платежей предприятий в промышленности // Российская программа научных исследований: Науч. доклад № 99/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eerc.ru/default/download/creator/working_papers/file/ed0592b8a731ca3f80dc9a313b43516e7fc51e2.pdf.

УДК 336.64

ЧЕРНИЧКО Т. В.

д.е.н., професор

ШЛАПАК М. О.

Мукачівський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ

«ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ»

Аналіз дефініцій фінансового планування свідчить про відсутність єдиного наукового підходу щодо визначення поняття «фінансове планування». Так, фінансове планування, на думку Р. А. Слав'юка, є визначальним елементом бізнес-плану в ході обґрунтування інвестиційних проектів, управління поточним і стратегічним станом фінансової діяльності підприємства [1, с. 117]. Сутність фінансового планування полягає, на думку науковця [1, с.

168], в тому, що «... фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік».

Водночас, В. М. Гриньова і В. О. Коюда розглядають процес фінансового планування як інструмент розроблення фінансового плану – перспективного узагальнюючого документу, який відображає джерела фінансування господарських цілей, заходів забезпечення фінансової стійкості та збільшення ринкової вартості підприємства [2, с. 67].

Л. М. Павлова зауважує, що фінансове планування – процес обґрунтування шляхів досягнення підприємством певних економічних показників, а фінансовий план – фінансовий документ, який уособлює взаємозв'язок планованих показників, узагальнює наявні ресурси та забезпечує відтворювальні процеси грошового капіталу [3, с. 35].

Взаємозв'язок фінансового планування з планами інших підрозділів, відзначає Е. Гринолл, забезпечує бізнес-план на перспективний період, який характеризується конкретними фінансовими показниками та інтегрує плани всіх підрозділів підприємства з метою досягнення визначених завдань [4, с. 28].

А. М. Ковальова, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай наголошують, що фінансове планування це – процес обґрунтування системи фінансових планів і планових показників забезпечення розвитку підприємницької діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами [5, с. 74]. Автори вважають, що фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді [5, с. 176].

В. С. Марцин трактує поняття фінансового планування як процес визначення фінансових цілей, встановлення їх відповідності поточному фінансовому стану підприємства та формулювання послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей [6, с. 22].

Партій Г. О. і Загородній А. Г. стверджують, що «... фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді» [7, с. 86].

Отже, *фінансове планування* виступає необхідним інструментом розширення обороту виробничих фондів, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообороту виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Ринок висуває високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки нині за негативні наслідки своєї діяльності відповідальність нестиме само підприємство. За нездатності своєчасного врахування несприятливої ринкової кон'юнктури підприємство може навіть стати на шлях банкрутства.

Фінансове планування – діяльність, пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємства. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Фінансове планування, на нашу думку, покликане виконувати такі завдання: визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів, їх розподіл між сферою виробництва та послуг; максимально мобілізувати внутрішні фінансові ресурси та зменшити видатки для усунення дефіциту, стимулювання зросту виробництва і підвищення його ефективності; поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції; пов'язувати головні параметри фінансових планів з іншими показниками плану економічного і соціального розвитку, забезпечувати збалансованість видів ресурсів, стійкий фінансовий стан підприємств, господарських організацій; визначення фінансових взаємовідносини об'єднань і підприємств між собою та з фінансово-кредитною системою; виконання всіх стадій фінансового контролю за ефективним використанням державних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх рівнях господарювання.

Васюренко О. [8, с. 30] вважає, що головним завданням фінансового планування є забезпечення стійкості орієнтації в отриманні оптимальних прибутків та самофінансування виробничо-технологічної діяльності, контроль кредитних, бюджетно-кошторисних, інвестиційних показників і витрат, стандартизації обліку в системі виробничого (операційного) та фінансового управління для досягнення внутрішньої збалансованості та динамічної рівноваги, спрямованої на забезпечення рентабельності виробничої діяльності.

Серед основних недоліків фінансового планування виділяють: непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу; переважання витратного методу ціноутворення – не завжди проводиться аналіз беззбитковості продажів; відсутність можливості визначення потреби у фінансуванні діяльності підприємства через недоведення загальноекономічного планування до фінансового.

Слід зазначити, що в сучасних ринкових умовах діють фактори, що об'єднують використання фінансового планування на підприємствах, а саме:

1) високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з триваючими глобальними змінами у всіх сферах громадського життя;

- 2) відсутність ефективної діючої нормативно-правової бази в сфері внутрішньо-фірмового фінансового планування;
- 3) обмеженість фінансових можливостей для здійснення фінансових розробок в галузі планування на підприємствах;
- 4) недовіра керівників підприємств до методів та прийомів фінансового планування [8, с. 74].

Література

1. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства: навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. – 323 с.
2. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 275 с.
3. Павлова Л. Н. Финансы предприятий. Учебник для вузов / Л. Н. Павлова. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998. – 461 с.
4. Гринолл Э. Финансы и финансовое планирование для руководителей среднего звена: Пер. с англ. / Э. Гринолл. – М.: Финпресс, 1998. – 96 с.
5. Ковалева А. М. Финансы фирмы: учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРАМ, 2000. – 336 с.
6. Марцин В. С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності: Моногр. / В. С. Марцин; Нац. банк України, Львів. банк. ін-т. – Львів, 2005. – 491 с.
7. Партий Г. О. Фінанси підприємства: навч. посіб. / Г. О. Партий, А. Г. Загородній. – Л.: ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
8. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – №1 – С. 30.

УДК 658.1:336.012.23

ЧУБАРЬ О. Г.

к.е.н., доцент

МІНКОВИЧ В. Т.

ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

РИНОК FINTESCH В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ

FinTech (фінтех) (від англ. «financial technology») означає застосування сучасних інноваційних технологій у фінансовому та банківському секторах; є основою для впровадження інновацій у світовій банківській системі, оскільки пропонує більш ефективні рішення у багатьох сферах послуг, зокрема: міжнародні платежі та грошові перекази,

кредитування, управління капіталом, валютні операції, страхування, тощо [1]. Тобто, це саме ті технології, які покращують та оптимізують фінансові послуги в сучасному світі.

До фінтех себе відносять як численні технологічні стартапи, так і великі фінансові організації, які намагаються удосконалити та модернізувати надання фінансових послуг. Як зазначає Ребекка Мена [2], своїм народженням і становленням фінтех зобов'язаний фінансовій кризі і пов'язаному з нею підриву довіри до традиційних фінансових інституцій. В умовах суспільного невдоволення банківською системою популярність фінансових інновацій зростала. Так звані «цифрові аборигени» вважали за краще користуватися зрозумілими і доступними мобільними додатками, чого не можна було сказати про банківські послуги. На цьому сприятливому тлі виникли фінтех-провайдери зі свіжими і недорогими послугами, які відмінно працювали на платформі мобільних додатків. За великим рахунком, фінтех – це прозорі технології, яким можна довіряти. Такі компанії викликають довіру, пропонуючи технологічні сервіси з простим інтерфейсом.

Як і в цілому світі, в Україні активний розвиток фінтех-напрямку почався після банківської кризи 2008-2009 рр. Поштовхом для розвитку фінансових технологій стали мобільний інтернет, поширення смартфонів і незадоволеність населення банківськими послугами. А в результаті кризи 2014-2015 рр. цей напрям тільки активізувався та залучив нові інвестиції. Проте й тепер український фінтех знаходиться тільки на початковому етапі свого становлення. Донедавна найбільш вдалим прикладом фінтех на теренах нашої країни був нині державний ПриватБанк. Його технологічні послуги випереджали не лише український ринок, але і європейський [3]. Станом на початок 2018 р. за різними підрахунками в Україні функціонують від 80 до 100 фінтех-провайдерів з різним ступенем зрілості. Не всі з них наразі публічні, адже деякі займаються проектами в сфері блокчейна і криптовалют, а цей напрямок ще не має державного регулювання. За даними [4] з посиланням на LTP MEDICI, станом на кінець 2017 р. у світі налічувалась 7891 компанія, що працює в цій сфері. За сферами діяльності частки фінтех-стартапів цих учасників ринку розподілені так (табл. 1).

Як свідчать наведені дані, платежі, інвестиційні платформи та кредитування найбільше цікавлять ринок у світовому масштабі. В Україні також домінують ці напрями, а крім того, ще розвиток технологій та інфраструктури. Унікальність українських стартапів з фінтеху в тому, що вони дуже швидко вчаться заробляти. Так, на Заході венчурні гроші створюють капіталізацію на мільярди доларів, хоча проект ще не приносить прибутку. Україна в цьому питанні на голову вище, тому що 85% вже продають і заробляють гроші [5]. Вітчизняні фінтех-компанії заробляють по різному – стягують комісійні платежі за реалізовані товари, послуги, роботи та транзакції, вводять щомісячні підписки, заробляють на вартості ліцензій

та супроводі клієнтів.

Таблиця 1

**Сфери діяльності (види фінансових послуг) FinTech- компаній у світі та в Україні
станом на кінець 2017 – поч. 2018рр., частка у %***

№	Сфера діяльності (світ/Україна)	Частка, % світ	Частка, % Україна
1	Безпека даних	4,2	-
2	Грошові перекази	2,3	31,6
3	Стартапи допоміжного сервісу (регтех)	1,9	1,75
4	Управління приватним капіталом / Управління фінансами	4,8	5,3
5	Платежі	19,1	-
6	Платформи онлайн-фінансування	4,2	-
7	Необанки / Діджитал та необанки	0,4	5,3
8	Штучний інтелект	3,1	-
9	B2B-фінтех стартапи	4,4	-
10	Банківські технології / Технології та інфраструктура	2,5	19,3
11	Блокчейн	5,0	3,4
12	Криптовалюти	5,7	1,75
13	Технології страхування (іншуртех)	6,7	5,3
14	Інвестиційні платформи	11,2	-
15	Кредитування	10,7	14,0
16	Маркет-плейси	-	7,0
17	Мобільні гаманці	-	5,3

Джерело: [3; 4]

Серйозно привертати увагу гравців фінансового сектору України фінтех почав тільки у 2017 р. після проведення низки заходів та форумів, що були присвячені цій темі. Очікується, що більше зусиль та підтримки для розвитку сектору відбудеться саме у 2018 р. Адже на даний час розвиток фінтех активно підтримується низкою різноманітних ініціатив та заходів НБУ (затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 (в тому числі й цифрової стратегії України до 2020); заплановано запуск універсальних цифрових ідентифікаторів Bank ID та Mobile ID; перехід на цифровий документообіг, дозвіл на використання цифрового підпису) [6], які, безумовно, вплинуть на зазначену галузь. Урядова концепція розвитку цифрової економіки передбачає наявність широкосмугового інтернету на всій території України, а зона вільної торгівлі з ЄС заохочує лібералізацію постачання послуг у будь-яку державу Євросоюзу. Отже, для вітчизняних фінтех-компаній відкриваються нові можливості. Вони зможуть надавати послуги європейським споживачам напряму або співпрацювати з європейськими партнерами, наприклад, на умовах аутсорсингу.

Згідно з результатами дослідження, проведеного Проектом USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційним парком UNIT. City [6] прогнозоване зростання вітчизняного ринку в 4 рази є цілком реальним. Цей ринок підштовхує електронна комерція та територіальна специфіка самої держави (від центру країни до будь-якої провінції – приблизно 500 км, що сильно впливає на екосистему самої e-commerce).

Проте, перед вітчизняною фінтех-індустрією стоять серйозні виклики, основними з яких самі учасники ринку визначають наступні: законодавчі та регуляторні обмеження; висока ризикованість операцій; повільність традиційного банківського сектора, не готового до інновацій; відсутність відкритих API в банківській системі; відсутність електронної ідентифікації; обмежений доступ до капіталу. Більшість вважає основною проблемою саме фінансування. Адже в Україні 45% фінтех-компаній для фінансування операційної діяльності використовують власний капітал; 49% компаній мають фінансування зовнішніх інвесторів або шукають його. Потреба ж в інвестиціях українського фінтех-сектору оцінюється самими гравцями ринку в \$40-75 млн [6]. Так, на думку представника FinTech Cluster in Ukraine Тараса Волобуєва [7], головною є проблема відсутності венчурних інвестицій та інвестицій в цілому, а також орієнтація вітчизняних фінтех-провайдерів саме на внутрішній ринок. Через те, що в Україні фінтех – це не тільки стартапи, а й зрілі та сформовані бізнеси – проекти, які вони прагнуть розвивати, не знаходять достатнього фінансування.

Література

1. Руденко О. Ринок фінансових технологій [Електронний ресурс] / О. Руденко, С. Даців. – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/rinok-finansovih-tehnologiy-.html>.
2. Мена Р. Фінтех. Путеводитель по новейшим финансовым технологиям. [Електронний ресурс] / Р. Мена. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/finance/fin260.html>.
3. Андронік В. Фінтех в Україні: що це таке і як він робить життя українців комфортніше? [Електронний ресурс] / В. Андронік. – Режим доступу: <https://ukr.segodaya.ua/economics/finance/finteh-v-ukraine-hto-eto-i-kak-on-delaet-zhizn-ukraincev-komfortney-1117884.html>.
4. Паперник С. FinTech в Україні: чому потрібно розвивати ринок фінансових технологій? [Електронний ресурс] / С. Паперник. – Режим доступу: <http://evris.law/uk/statija-fintech-v-ukraini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologij/>.
5. Некрасов В. День коли народився український ФінТех: на чому заробляють українські фінтех компанії [Електронний ресурс] / В. Некрасов. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/02/26/634424/>.
6. Звіт «Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/sadovnychi/ss-88959908>.
7. Пальчевский И. Фінтех пристраивается к банкам [Електронний ресурс] / И. Пальчевский. – Режим доступу: <https://finclub.net/analytics/fintekh-pristraivaetsya-k-bankam.html>.

ЩЕРБИНА А. А.

перший заступник директора,
Комунальне підприємство "Головний інформаційно-обчислювальний центр,
Київська міська державна адміністрація

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ МЕХАНІЗМИ ОПЕРАЦІЙ З ЖИТЛОМ НЕЕФЕКТИВНИХ ВЛАСНИКІВ

Неефективні власники – мешканці і власники квартир у будинках, утримувати, експлуатувати і ремонтувати які вони фінансово не спроможні [1].

Очевидно, що об'єкти житлової нерухомості неефективних власників мають ще чималу вартість порівняно як з необхідними витратами на утримання, інвестиціями на ремонт, так і з поточними фінансовими потребами господарів. Виникає питання, яким чином використати вартість наявної нерухомості для формування нових фінансових джерел та механізмів реновації об'єктів, а також для можливого отримання громадянами-власниками грошових коштів, необхідних для задоволення поточних потреб, зокрема сплати за комунальні послуги.

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що існує кілька таких інструментів, на жаль, мало відомих фахівцям, відсутніх в українських нормативних документах та фінансовій практиці. Помірковано щодо можливостей застосування цих механізмів у наших умовах [2].

У власності наших громадян знаходиться майже 1 млрд кв. м житла. Якщо умовно прийняти ринкову вартість 1 кв. м середнього помешкання 5 тис. грн, то вся нерухомість оцінюватиметься у 5 трлн грн. Тоді на одне домогосподарство при середній площі квартири 57 кв. м припадатиме 285 тис. грн вартості нерухомості. На нашу думку, при визначенні доходів громадян та при наданні субсидій треба враховувати і наявну нерухомість. Нелогічно надавати грошову допомогу за кошти платників податків певним власникам нерухомості на поточні комунальні платежі, допускати руйнування багатоквартирних будинків унаслідок нібито браку коштів господарів на капітальні ремонти, зокрема у випадку, коли права власності переходитимуть до спадкоємців.

Натомість, для мобілізації коштів на необхідний капітальний ремонт може бути використаний такий фінансовий інструмент, як *розподілена іпотека (Shared Appreciation Mortgage)*. Тут для власника існує можливість трансформації частини (або всієї) вартості його нерухомості в інвестиції у ремонт та модернізацію будинку. При цьому потенційні «позичальники» зберігають право займати відремонтоване приміщення довічно, очевидно, якщо це дозволяє достатня вартість їхнього майна. У кожному випадку має проводитись конкретний розрахунок, який врахує також вік власника-позичальника, тенденції на ринку нерухомості тощо. Кредитором може виступати банк, інші інвестиційні та фінансові компанії, орієнтовані на ефективне набуття прав власності на майно у перспективі.

Нерухомість можна використати і для самозабезпечення поточними грошовими коштами, у тому числі – на оплату житлово-комунальних послуг. У цьому випадку фінансовий інструмент - це *зворотна іпотека (Equity Release, Reverse Mortgage)*. Тут позичальником укладається угода з фінансовою організацією на отримання або деяких сум упродовж відрізків часу, або навіть всієї суми одразу. Фактично власник трансформує нерухомість у поточні доходи з правом проживання замість продажу. Цей фінансовий інструмент також стосується здебільшого одиноких громадян, пенсіонерів, які не мають намір залишати нерухомість комусь у спадок.

Якщо ж майно успадковуватиметься, на нашу думку, поточні проблеми утримання та ремонту повинні (при бажанні) взяти на себе спадкоємці. Існує можливість укладання угод з терміном до зміни власника. Тобто при переході прав враховуватиметься ніби заборгованість бувшого власника.

Існує ще один мало відомий нашим фахівцям інструмент, який може і повинен бути використаний при капітальних ремонтах - *приватна фінансова ініціатива (Private Financial Initiative)*.

У цьому випадку йдеться про залучення коштів на спорудження чи ремонт комунальних об'єктів. Схема фінансування полягає у тому, що об'єкт ремонтується за приватні кошти і передається на баланс для подальшої експлуатації комунальній організації вже за бюджетні кошти з додатковими витратами на відшкодування початкових інвестицій, включно з прибутком інвестора. Цей фінансовий інструмент «розстрочки» допомагає уникнути значних початкових капітальних витрат, замінюючи їх поточними бюджетними видатками.

Як бачимо, на вітчизняному ринку фінансових послуг з появою нових корисних інструментів можуть оновитися житлові будинки, з'явитися нові громадські об'єкти.

Література

1. Щербина А. А. Платоспроможність домогосподарств і стан житлового фонду / А. А. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 2. – С. 218-235.
2. Ніколаєва Т. В. Корисні фінансові інновації у сфері нерухомості / Теоретична та практична концептуалізація розвитку фінансово-кредитних механізмів в умовах нової соціально-економічної реальності: Зб. матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф., 25 березня 2016 р. / Національний університет ДПС України, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи. – Ірпінь, Вид-во НУДПСУ, 2016. – С. 130-133.

Секція 2

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

УДК 334.735

БІБІКОВА Н. О.

Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

**СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ У ВИРОБНИЧО-ЛОГІСТИЧНОМУ
ЛАНЦЮЖКУ**

Питанню розробки унікальної методики та специфічних показників для оцінки ефективності сільськогосподарських кооперативів, зокрема, обслуговуючих, присвячені дослідження українських учених В. В. Зіновчука, Ю. Б. Бродського, О. Г. Булуй [1], М. В. Петера [2], О. В. Макушок [3] та інших. Така методика повинна враховувати змістовну сутність кооперативів, соціальну спрямованість їх діяльності, системно оцінювати використання потенціалу кооперативних об'єднань. На думку В. В. Зіновчука (і ми підтримуємо цю позицію), відсутність прибутку не є ознакою неефективності або будь-якої іншої недосконалості обслуговуючого кооперативу. Учений наголошує на багаторівневості оцінки, якій можуть підлягати: (1) результат або синергетичний ефект кооперації; (2) ефективність діяльності кооперативів і їх об'єднань як систем; (3) ефективність роботи всього кооперативного сектору [1, с. 103-104].

Система специфічних показників для оцінки діяльності обслуговуючих кооперативів, розроблена В. В. Зіновчуком, включає показники ефективності товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики, індекс витрат кооперативу, що визначає динаміку їх змін за декілька часових періодів [1, с. 105-106]. М. В. Петер розширює дану систему показниками ефекту наданих послуг, ефективності управлінської діяльності, економії витрат, рентабельністю послуг, наданих не членам агрокооперативу [2, с. 223-224]. О. В. Макуша вводить показник частки обсягів кооперативного збуту на певному ринку [3, с. 98].

З огляду на головну мету кооперативів – задоволення потреб членів за найменших витрат ресурсів – вважаємо, що найбільш точним є показник економії витрат (E_B), який розраховується як різниця між витратами виробників до та після кооперації [2, с. 223]:

$$E_B = (B_0 - B_K) O_K \quad (1)$$

де V_0 – витрати агровиробників без послуг кооперативу, грн.;

V_0 – витрати агровиробників за участю в кооперативі, грн.;

O_k – обсяг випуск продукції в натуральному виразі (обсяг послуг).

Формулу (1) можна використовувати для оцінки економії витрат у ході зміни (розширення) ланки сільськогосподарського підприємства у виробничо-логістичному ланцюжку (далі – ВЛЛ). Позитивною динамікою є зростання абсолютної величини економії витрат. Для їх оцінки у відносному виразі доцільно використовувати індекс витрат (I_V), розрахований як у статистиці, так і динаміці:

$$I_V = V_k / V_0 \quad (2)$$

Рекомендованим є значення індексу кооперативних витрат менше 1, що є свідченням ефективності функціонування кооперативного об'єднання у ВЛЛ.

На наш погляд, розширення системи традиційних показників для оцінки ефективності сільгоспокооперативів можна здійснювати шляхом включення до її складу показника чистої доданої вартості. Додана вартість (далі – ДВ) – це вартість, створена в процесі виробництва товарів (надання послуг) суб'єктами господарювання певної ланки ВЛЛ, що відображає реальний внесок даної ланки в формування ланцюга вартості. ДВ відображає вартість, додану товару при його проходженні по ланцюгу від початкового виробника до кінцевого споживача. Вона призначена для вимірювання вартості, створеної суб'єктами в певній ланці ВЛЛ. Загальна ДВ у ланцюгу включатиме суму всіх новостворених вартостей ланок; їх кількість залежить від специфіки процесу відтворення певного товару в географічних межах держави. Слід зазначити, що оцінка структури загальної доданої вартості може здійснюватися як у розрізі ланок, так і її ресурсних складових.

У вітчизняній та іноземній науці й практиці немає єдиного підходу до визначення ресурсних компонентів ДВ. На наш погляд, у даному аспекті можна виділити два головні підходи. Прихильники першого підходу до складу доданої вартості, поряд з прибутком і заробітною платою працівників, включають амортизацію необоротних активів. Прихильники другого підходу компонентами ДВ вважають заробітну плату й прибуток. У класичній економічній теорії амортизація необоротних активів є складовою проміжного споживання. На думку Т. М. Братенкової, для оцінки результатів підприємства більш об'єктивним є показник ДВ без врахування величини споживання основного капіталу [4, с. 15].

Ми підтримуємо другий підхід і пропонуємо використати показник *чистої доданої вартості* для розширення системи показників оцінки ефективності кооперативів. Термін «чиста» означає, що до складу ДВ не входить амортизація необоротних активів. Водночас її компонентою є специфічні витрати, що відображають особливості процесів відтворення певних ланок ВЛЛ і характерні тільки для них. Наприклад, для селекційної ланки до

специфічних витрат доцільно віднести витрати на очищення й сортування насіння, для аграрної – оренду земельних ділянок. Таким чином, формула для розрахунку чистої ДВ у ланках виробничо-логістичного ланцюжка матиме наступний вигляд:

$$ДВ_{ч} = ЗП + П + В_{с}, \quad (3)$$

де $ДВ_{ч}$ – чиста додана вартість, створена суб'єктами певної ланки ВЛЛ;

$П$ – прибуток суб'єктів господарювання певної ланки ланцюжка;

$ЗП$ – заробітна плата працівників, зайнятих на підприємствах ланки;

$В_{с}$ – специфічні витрати суб'єктів певної ланки ланцюжка.

Поряд з економією витрат пропонуємо розраховувати показник приросту чистої доданої вартості ($П_{ДВч}$) як у розрізі кооперативів, так і ланок ланцюжка за формулою:

$$П_{ДВч} = (ДВ_{чк} - ДВ_{чо}) О_{к} \quad (4)$$

де $ДВ_{чк}$ – чиста додана вартість, створена агровиробником за участю в кооперативі;

$ДВ_{чо}$ – чиста додана вартість, створена агровиробником без послуг кооперативу.

Індекс чистої ДВ ($І_{ДВч}$) у відносному виразі визначить відносний приріст новоствореної вартості сільгоспвиробника в результаті кооперації:

$$І_{ДВч} = ДВ_{чк} / ДВ_{чо} \quad (5)$$

Рекомендованим є значення індексу чистої ДВ більше 1, що є свідченням ефективності участі сільгоспвиробників у кооперативі. Рациональним є таке співвідношення:

$$І_{ДВч} > І_{в} \quad (6)$$

Воно сигналізує про вищі темпи зростання складових чистої ДВ порівняно з аналогічним показником для кооперативних витрат. Порівняння індексів можна проводити як у розрізі окремих суб'єктів господарювання, певних ланок або всього кооперативного виробничо-логістичного ланцюга. Практичне використання запропонованого методичного підходу дозволяє проводити багаторівневу оцінку витрат і резервів нарощування чистої доданої вартості в процесі зміни місця агровиробників та їх кооперативних об'єднань у ВЛЛ.

Література

1. Зіновчук В. В. Методика оцінки ефективності функціонування обслуговуючих кооперативів / В. В. Зіновчук, Ю. Б. Бродський, О. Г. Булуй. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/viewFile/688/714>.

2. Петер М. В. Методичні засади оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М. В. Петер. – Кооперативні читання 2014: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 27–29 березня 2014 р. – Житомир : ЖНАЕУ, 2014. – С. 217-226.

3. Макушок О. В. Формування системи маркетингу у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах: дис. на зд. наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / О.В. Макушок. – К., 2006. – 156 с.

4. Братенкова Т. М. Методические подходы к определению добавленной стоимости в аспекте измерения регионального продукта / Т. М. Братенкова // Труды БГТУ. – 2013. – №7. – С.13-15.

УДК 332.122:613

БОРА Н. Ю.

ст. викладач

Мукачівського державного університету

СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Розвинений ринок медичних послуг забезпечує населенню належний доступ до якісного медичного обслуговування, опосередковано впливаючи на збільшення тривалості життя, поліпшення здоров'я, збереження генофонду нації. На жаль, в Україні сучасний ринок медичних послуг є складним, багаторівневим, поліфункціональним утворенням, формується спонтанно і хаотично, а в деяких регіонах доволі повільно.

Принципова сутність сучасного періоду реформування вітчизняної системи охорони здоров'я, поряд з іншими, характеризується об'єктивними умовами, при яких медична послуга стає товаром, а відносини виробника і споживача медичних послуг (зокрема, лікаря і пацієнта) визначаються як маркетингові з переважною роллю пацієнта.

Областю реалізації маркетингових взаємовідносин у медичній сфері стають визначені сегменти ринку медичних послуг, розмаїття яких за формою і змістом відображає в охороні здоров'я, як у соціальній структурі суспільства, один із принципів демократичності.

Сегментація ринку – це поділ ринку на групи споживачів (сегменти) певних товарів і послуг відповідно до якісних особливостей їх потреб і попиту. Сегментація проводиться з метою орієнтування фірми на конкретні вимоги та вподобання споживачів, захоплення фірмою тих сегментів, де існують великі потенційні можливості стабільного попиту, відсутня конкуренція. Чим чіткіше проведено сегментацію, тим повніше задовольняються потреби цільової групи споживачів [2].

Сегментація ринку – процес витратний та трудомісткий, що здійснюється за певними ознаками (табл. 1).

Основні знаки сегментування медичних послуг

Ознаки сегментування	Мета використання
<i>Географічні:</i> тип населеного пункту, кількість мешканців, клімат	Вибір регіону, в якому надаватиметься медична послуга; перелік медичних послуг адаптованих до кліматичних умов (проведення ЕКГ в гірських регіонах, ФГ у промислових регіонах).
<i>Соціально-демографічні:</i> вік, стать, склад родини, рівень доходів, освіта, віросповідання, національність, професійна приналежність	Оцінка розміру сегмента, обрання мед. центру з певним іміджем (наприклад, велика мед. лабораторія Сінево чи клініка Борис); каналу розповсюдження інформації про медичні послуги
<i>Психографічні:</i> стиль життя, тип особистості, належність до певної соціальної групи	Вибір медичної послуги за спрямуванням (стоматологічні послуги, торокальна хірургія, клінічні дослідження); медичні послуги вір-класу (проведення пластичних операцій, ботокс, зубопротезування нового покоління); формування змісту комплексу маркетингу.
<i>Поведінські:</i> статус пацієнта, прихильність до медичної послуги або медичного центру, активність споживання, очікувані (позитивні чи негативні) результати від придбання медичної послуги	Розробка різних модифікацій послуг (наприклад повне медичне обстеження, включаючи УЗД та клінічні дослідження); вибір рекламного аргументу, навчання медичного персоналу; створення дисконтних програм для постійних клієнтів; особливий підхід для споживачів з вадами розвитку.

У процесі сегментації ринку медичних послуг, важливим моментом є процес оцінювання сегмента ринку. Основною метою даного процесу є формування інформаційної бази для обрання конкретного сегмента і розкриття його можливостей. Оцінювання відбувається з наступних позицій:

- привабливість сегмента: розмір; динаміка сегмента (зростає, скорочується, стабільний); чутливість до зміни ціни, орієнтовний прибуток;
- можливості конкурувати в сегменті: наявність конкурентів, перспективи появи нових конкурентів, наявність конкурентних переваг, виявлення сегментів, не зайнятих конкурентами;
- інституційне середовище сегмента: наявність або відсутність чітких правових норм, що регламентують діяльність у сегменті, суспільні вимоги до фірм, працюючих у сегменті [3].

Єдиного методу сегментації ринку медичних послуг не існує. Тому заклади охорони здоров'я при управлінні маркетинговою діяльністю випробовують різні варіанти сегментації на основі різних змінних параметрів (одного або декількох відразу), з метою пошуку найбільш корисного підходу щодо розгляду структури такого ринку.

Отже, маркетингові системи охорони здоров'я, що спираються на об'єктивні економічні закони характеризуються визначеними сегментами ринку. Сегментування ринку медичних

послуг дозволяє надати медичну допомогу (задовольнити конкретний попит) і з урахуванням індивідуальності пацієнта, і з урахуванням масового споживання медичних послуг [1].

Якість медичного обслуговування, вільний доступ до методів і форм лікування, можливість вибору будь-якої медичної установи, можливість юридичного й економічного впливу при незадоволенні або неякісному задоволенні медичних потреб, правова й економічна захищеність, як споживача, так і постачальника медичних послуг – далеко не повний перелік позитивних характеристик, що властиві маркетинговим системам охорони здоров'я.

Література

1. Пилипчук В. Маркетингове забезпечення якості медичних і освітніх послуг // В. Пилипчук, О. Данніков // Маркетинг в Україні . – 2009. – № 4. – С. 22-28.
2. Сегментація на ринку медичних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ua.textreferat.com.
3. Сегментація ринку медичних послуг, як ступінь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=14952&pg=0>.
4. Ткаченко В. А. Маркетинг послуг: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 244 с.

УДК 332.27

БОЧКО О. І.

к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЩОДО ЗАБРУДНЮВАЧІВ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Найважливішим елементом функціонування системи екологічного менеджменту є аналіз поточного стану управління якістю навколишнього середовища, яке оцінюється зіставленням з вихідним станом управління навколишнім середовищем. Загалом регулювання в системі екологічного менеджменту полягає в організації свідомого впливу людини на природні, техногенні і соціальні процеси, а також об'єкти навколишнього середовища для задоволення своїх екологічних, економічних, культурних та інших потреб. Серед об'єктів навколишнього середовища особливої уваги потребує атмосферне повітря.

Стан атмосферного повітря в межах Закарпатської області зазначається як незадовільний, а у деяких районах (наприклад, Хустський, Воловецький, Ужгородський та ін.) – вкрай загрозливий через розташування на цих територіях основних підприємств-забруднювачів. Хоч обсяги викидів забруднюючих речовин останнім часом, передусім через

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

зупинку багатьох підприємств, зменшилися, проте в деяких районах вони і нині значно перевищують гранично допустимі норми.

Загалом у межах Закарпатської області на сьогодні функціонують 6 підприємств, які є найбільшими забруднювачі атмосферного повітря. Зокрема ПАТ «Закарпатгаз» та магістральні газопроводи «Прикарпаттрансгаз» ДК «Укртрансгаз», частка викидів від яких в загальному обсязі складає 70,46% або 3,43 тис. тонн (57,9% – підприємства «Прикарпаттрансгаз» та 12,86% – ПАТ «Закарпатгаз») (табл. 1).

Таблиця 1

Основні забруднювачі атмосферного повітря*

№ п/п	Підприємство - забруднювач	Відомча приналежність	Валовий викид, тис. т		Зменшення/- збільшення/+	Причина зменшення/ збільшення
			2016р.	2015р.		
1	Публічне акціонерне товариство "Закарпатгаз"	НАК "Нафтогаз України"	0,608	1,66	-1,052	Збільшення об'ємів перекачки газу
2	Компресорна станція Росош, Закарпатського управління магістральних нафтопроводів	НАК "Нафтогаз України"	0,163	0,33	-0,167	Зменшення об'ємів перекачки газу
3	Компресорна станція Ужгород, Закарпатського управління магістральних нафтопроводів	НАК "Нафтогаз України"	1,32	0,9	0,42	Збільшення об'ємів перекачки газу
4	Газовимірювальна станція Берегове, Закарпатського управління магістральних нафтопроводів	НАК "Нафтогаз України"	0,011	0,01	0,001	Збільшення об'ємів перекачки газу
5	Компресорна станція Хуст, Хустського лінійно – виробничого управління магістральних газопроводів "Прикарпаттрансгаз" ДК "Укртрансгаз"	НАК "Нафтогаз України"	1,162	0,16	1,002	Збільшення об'ємів перекачки газу
6	Компресорна станція Воловець, Хустського лінійно – виробничого управління магістральних газопроводів "Прикарпаттрансгаз" ДК "Укртрансгаз"	НАК "Нафтогаз України"	0,163	0,2	-0,037	Зменшення об'ємів перекачки газу

*Джерело [1]

Отже, зниження обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря залежить саме від цих підприємств, конкретніше від кількості об'ємів перекачаного цими підприємствами газу та профілактичними ремонтними роботами на компресорних станціях.

Особливої уваги потребує стан повітря в житлових і громадських приміщеннях. Унаслідок недостатньої ізоляції в них можуть бути присутні атмосферні полутанти. Крім того, повітря в житлових приміщеннях додатково забруднюється продуктами неповного згорання побутового газу, леткими виділеннями полімерних матеріалів, токсичними

хімічними речовинами, у тому числі і радіоактивними. Сумарне забруднення повітря житлових і громадських приміщень хімічними речовинами може перевищувати допустимий рівень у 2-4, а окремими токсичними речовинами – у 10 разів. Це стосується насамперед дитячих закладів, шкіл та лікарняних приміщень.

Література

1. Екологічний паспорт Закарпатської області [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://old.menr.gov.ua/protection/protection1/zakarpatska>.

УДК 339.188

БОЧКО О. Ю.

к.е.н., доцент
НУ «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В МЕЖАХ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

Для вдосконалення та оптимізації дистрибуційної політики в межах регіональних ринків необхідним є впровадження нових систем контролю, які здатні привести до істотної економії витрат компанії на транспортування товару, а також на підвищення рівня безпеки в ній. Вважаємо, що на логістичних процесах не доцільно економити, в порівнянні з невисокими витратами на модернізацію і підвищення ефективності компаній. За таких умов для аграрних підприємств пропонуємо розробити відкриту електронну логістичну модель для реалізації в межах регіональних ринків. В основі вказаної моделі пропонуємо покласти п'ять необхідних вимог до комерційної електронної дистрибутивної мережі в межах регіональних ринків (табл. 1)

Таблиця 1

Основні вимоги до комерційної електронної дистрибутивної мережі в межах регіональних ринків

№ п/п	Вимога	Опис
1	Відкритість між обміними файлами	Користувачі повинні вільно обмінюватися файлами один з одним
2	Відкритий формат файлів	Вміст повинен розповсюджуватися у відкритих форматах без електронних обмежень між всіма учасниками ланцюга поставок
3	Відкрите членство	Власники авторських прав повинні мати можливість вільно зареєструватися для здійснення платежів
4	Відкриті платежі	Оплата повинна прийматися кількома засобами, а не замкнутою системою
5	Відкритий конкурс	Доцільно створити кілька таких систем, які можуть взаємодіяти, а не розроблена монополія

Запропонована програма спрямована на максимізацію продуктивності складських замовлень. По-перше, програма повинна створювати повний набір документації, необхідної для правильного розрахунку транзакцій. По-друге, система дозволить підтримувати надійну файлову базу, де можна розміщувати обидва замовлення зі складу завершених замовлень та рахунків-фактур для придбання вибраних предметів асортименту. Такий файл є відмінним способом проведення гнучкого обліку, який буде враховувати прибутки та витрати, пов'язані з бізнесом. Пропонована програма повинна забезпечити більшу гнучкість і розвиток підприємства. Вважаємо за необхідне дистриб'юторам більш активно використовувати інструменти категорійного менеджменту, які в змозі допомогти їм усунути протиріччя між всіма учасниками ланцюжка поставок, і перейти до управління асортиментом з урахуванням інтересів кожного з них, і, в першу чергу – споживача.

Ще одним аспектом, що підвищує прибутковість дій дистриб'ютора, може стати оптимізація витрат і збільшення прибутку компанії-трейдера.

Доцільно відмітити, що цінність дистриб'юторської компанії зростає, у зв'язку із тим, що вони можуть запропонувати клієнтам «широкий асортимент, гнучкі фінансові програми, конкурентоспроможні ціни, різні варіанти доставки, гнучкий графік, швидкий пошук, контроль за виконанням замовлення». До «додаткових послуг», які дистриб'ютори пропонують своїм партнерам, належать різні фінансові сервіси а також різні варіанти електронної комерції. Крім того, або «на піку» електронного бізнесу, або як його продовження, багато компаній моніторять «персоніфікацію кожної конкретної угоди». В результаті, досить значна частина дилерів, навіть в разі присутності на ринку тих же товарів за нижчими цінами, часто вважають за доцільне купувати їх, нехай і дорожче, але у «людинолюбивого» дистриб'ютора.

Загалом, дистрибуція здійснюється відповідно до діяльності, спрямованої на прибуток, включаючи інтегровані процеси планування, організації та контролю потоку продуктів. На підприємстві дистрибуція - це сукупність дій та рішень, які мають відношення до продукту, який пропонується та доставляється вчасно до місця призначення, у потрібний час. Вона не може працювати в ізоляції від інших логістичних підсистем.

ГРИГОРУК П. М.

д.е.н., професор
Хмельницький національний університет**АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Перехід суспільства до економіки знань на базі інформаційно-комунікаційних технологій, впровадження в діяльності вітчизняних підприємств інноваційної моделі економічного розвитку потребує системного використання як економічних, так і політичних, гуманітарних, суспільно-психологічних, інституційних чинників розвитку суспільства і передбачає реалізацію стратегій спрямованих на створення, освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх та внутрішніх ринках можливе шляхом реалізації високотехнологічних проектів державного та регіонального значення. З цією метою актуальним є вивчення основоположних закономірностей інноваційної діяльності та механізмів інноваційного розвитку, які сприяють адаптації економіки до вимог постіндустріального етапу глобалізації економічних відносин. Урахування впливу інноваційного фактора передбачає розробку алгоритмів інтелектуальної підтримки прийняття рішень й оптимізацію процесів управління з широким використанням сучасних економіко-математичних методів і моделей.

Юхименко В. В. [1] запропоновано економічні принципи вибору оптимальних стратегій інноваційного розвитку, що передбачають використання апарату теорії ігор. Стратегіями гравців є їх різне ставлення до проблем інноваційного розвитку. На підставі порядкової переваги множини результатів сформовано матриці виграшів. Розглянуто дві модифікації гри – у довгостроковому та короткостроковому періодах та проведено аналіз отриманих ігор з використанням концепцій максимуму, рівноваги за Нешем, оптимальності за Парето та рівноваги за Штакельбергом. Показано, що запропонована модель може описати як процес формування інституційної пастки, так і процес виходу із неї, що дозволяє використовувати цю модель для управління станом розвитку машинобудування в умовах реформування економіки.

Моделювання інноваційної діяльності характеризується високим ступенем невизначеності, що різко збільшує імовірність припуститися помилки в виборі можливих варіантів інноваційного розвитку.

Це пов'язано з дією цілого ряду факторів невизначеності, які слабо формалізуються, але здатні суттєво вплинути на рівень майбутніх доходів і витрат. Проект може виявитися нереалізованим або неефективним в силу причин, що носять зовнішній характер: неадекватна реакція ринку, успішна діяльність конкурентів тощо. Причини невдачі проекту

можуть мати також внутрішню природу – помилки при визначенні параметрів проекту в ході його оцінювання та відбору або в процесі реалізації. Таким чином, будь-який інноваційний проект містить певний ступінь ризику. Моделі урахування ризиковості інноваційної діяльності представлено в роботі [2].

На окрему увагу заслуговують моделі стратегічного інноваційного розвитку, які б забезпечували вироблення управлінських рішень щодо підвищення інноваційного потенціалу та ступеня його використання. Зокрема, М. Є. Рогозою та К. Ю. Вергал [3] узагальнений процес вибору ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства. Використовуючи інструментарій теорії графів, його подано у вигляді системи, яка описує можливість побудови інноваційної стратегії на основі вибірки з множини соціально-психологічних, організаційних, торговельних, економічних, виробничих та науково-технологічних інновацій. Розробка моделі передбачає чіткого визначення напрямів інноваційної діяльності відповідно до обраної стратегії на основі аналізу інноваційного потенціалу. Серед позитивних рис такого підходу варто відзначити те, що він дозволяє узгодити інноваційний потенціал з його стратегічними цілями, що є істотним важелем для створення і ефективного функціонування підприємства. На наш погляд, недоліком підходу є його теоретична спрямованість. Кіріною Л. В. та Астаніною Л. О. [4] інноваційний процес подано у вигляді стохастичної мережевої моделі, яка дозволяє здійснювати імітацію процесу прийняття інноваційних рішень з оцінюванням імовірностей альтернатив та прогнозувати процес реалізації нововведень.

Викликають інтерес економіко-математичні моделі оцінювання ефективності інноваційних проектів. По суті будь-який такий проект є інвестиційним, і вимагає врахування в оцінці його ефективності різного роду факторів. Такий аналіз традиційно здійснюється в рамках нормативних моделей оцінки проектів. Однак, як показала практика, незважаючи на переваги нормативного підходу (простота, логічність, можливість формалізації процесу прийняття рішень), відібрані таким чином інноваційні проекти виявлялися не завжди достатньо ефективними, а часто просто невдалими.

Проведений аналіз показав, що інноваційна діяльність на підприємстві проводиться переважно з використанням методів оцінювання дисконтованих грошових потоків, методів оцінки техніко-економічних показників інноваційного потенціалу підприємства на різних стадіях впровадження нововведення тощо. Разом з тим, останнім часом з'явилися й інші підходи до вирішення поставленого завдання.

Моделі оцінювання ефективності інноваційних проектів за допомогою інтегрального показника наведено в роботах [5, 6] На етапі аналізу визначають доцільність інвестиційних вкладень у певний інноваційний проект, оцінюють можливі ризики за різними варіантами розвитку подій, визначають беззбитковий обсяг продажу продукції.

Гриньовим А. В. запропоновано інтегральний критерій результативності впливу факторів на здійснення інноваційних процесів розвитку підприємств [7]. Використання такого підходу дозволить підвищити оперативність, достовірність, наочність, гнучкість в логістичному плануванні інноваційної і відновної динаміки відносно поточної і прогнозованої господарської кон'юнктури, а також сприятиме стимулюванню розвитку теоретичних і прикладних основ інноваційних процесів.

Вибір конкретної моделі залежить від видів діяльності, регіональних та галузевих особливостей впровадження інновацій, їх масштабності, залучених ресурсів тощо. Застосування адекватних моделей дозволить сформулювати адекватну стратегію інноваційного розвитку підприємства, вірно оцінити її наслідки, що сприятиме закріпленню ринкових позицій підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

Література

1. Юхименко В. В. Формування стратегій інноваційного розвитку підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. В. Юхименко. – Київ, 2014. – 20 с.
2. Витлинский В. В. Рискология в экономике и предпринимательстве : монография / В. В. Витлинский, Г. И. Великоиваненко. – К. : КНЭУ, 2004. – 480 с
3. Рогоза М. Є. Вибір ефективної стратегії інноваційного розвитку засобами теорії графів / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 235: В 4 т. – Т. III. – Дніпропетровськ:ДНУ, 2008. – 272 с.
4. Кирина Л. В. Моделирование инновационных процессов / Л. В. Кирина, Л. А. Астанина // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: социально-экономические науки. – 2008. – №2. – Т.8. – С. 103-108.
5. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов : монография. – 2-е изд., измененное и доп. / В. А. Диленко. – Одесса: Феникс, 2013. – 348 с.
6. Завлин П. Н Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб. : Бизнес-Пресса, 2011. – 216 с.
7. Гриньов А. В. Економіко-організаційна модель управління інноваційною діяльністю на машинобудівному підприємстві на основі логістичного підходу / А. В. Гриньов, І. А. Кабанець // Наука й економіка. – 2014. – № 2 (34). – С. 197-206.

ДЕМ'ЯН Я. Ю.
к.е.н., старший викладач
РОСОЛА У. В.
старший викладач
Мукачівський державний університет

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сільське господарство України знаходиться у складних умовах свого розвитку. Перелаштування вітчизняних підприємств на нові ринкові сучасні вимоги викликає певні, а подекуди і значні перешкоди. Така ситуація у сільському господарстві викликана насамперед відсутністю дієвого механізму господарювання та ефективного функціонування всіх його складових компонентів. Ті зміни, які відбуваються за останній час в економіці України, свідчать про необхідність докладного вивчення сільськогосподарськими підприємствами своїх наявних та потенційних споживачів, пошук певних резервів у каналах розподілу збутової мережі, виявлення певних виробничих переваг у виробництві продукції, а також пошук найоптимальніших каналів та засобів доведення інформації про товари чи послуги споживачам.

При реформуванні сучасної вітчизняної економіки виникли ряд проблем, найважливішою з яких є підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва як стратегічно важливої сфери економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку країни та забезпечує існування багатьох галузей народного господарства. На тлі загальної кризової ситуації в народногосподарському комплексі потрібні перегляд і активізація досліджень, спрямованих на ефективне виробництво і доведення сільськогосподарської продукції до споживача.

На даний момент ринок сільськогосподарської продукції розвивається нестабільно, ціни на продукцію значно коливаються, для рентабельного існування галузі потрібний професійний підхід, але висококваліфікованих кадрів важко залучити до сільського господарства, що негативно діє на сам процес розвитку галузі [1, с. 3].

Одне з найбільш перспективних напрямків вирішення даної проблеми полягає у вдосконаленні господарської діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ринку на основі впровадження сучасних організаційних і управлінських технологій, таких як маркетинг, стратегічне управління і т.д. Саме цим зумовлена необхідність аналізу і практичного застосування теоретичних, методичних і прикладних аспектів сільськогосподарського маркетингу як одного з найважливіших інструментів стабілізації і розвитку сільськогосподарського сектору вітчизняної економіки.

Маркетинг при вирішенні стратегічних і поточних господарських завдань дозволяє сільськогосподарським підприємствам, адекватно оцінивши власний потенціал, виклики зовнішнього і внутрішнього економічного ринкового середовища, менш болісно адаптуватися до нових умов і функціонувати досить ефективно. Розвиток маркетингової діяльності - це механізм, який дає можливість мобілізувати фінансові, трудові, матеріальні ресурси, інвестиції, а також це - система заходів, яка дозволяє не тільки вижити, але і сприяє якісним змінам, формуванню позитивних кількісних тенденцій. Розвиток маркетингової діяльності орієнтоване на поживлення аграрного сектора економіки за рахунок його внутрішніх джерел.

Маркетинговий підхід при вирішенні стратегічних і поточних завдань дозволяє підприємствам раціонально розпоряджатися наявними матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Ринкові умови перетворюють маркетинг в фундамент організації та планування всієї виробничо-збутової діяльності підприємств, а управління маркетингом – в найважливіший елемент системи управління.

Маркетингову діяльність сільськогосподарських підприємств, як правило, здійснюють окремі служби та працівники. У фермерських, селянських господарств та інших формуваннях малого бізнесу маркетингові функції виконують керівники, а також спеціалісти внутрішньогосподарських підрозділів. Визначальними критеріями щодо формування відділу маркетингу є обсяги виробництва, спеціалізація, інфраструктура регіону, місткість ринку, науковий і виробничий потенціал, конкурентоспроможність продукції, канали збуту, можливість впливу на ринок, гнучке пристосування до вимог покупця, ділові і професійні якості кадрів.

Орієнтація на маркетингову діяльність сільськогосподарських підприємств дасть змогу вийти на більш вигідні позиції цільового ринку, буде сприяти формуванню сприятливого клімату для потенційних інвесторів у сільське господарство, забезпечить також і виконання соціальної функції, шляхом зайнятості сільського населення, поживленням попиту, і, як наслідок, збільшення обсягів виробництва.

Література

1. Заруба В. Я. Оптимальні ціни та обсяги продажу на споживчих ринках однорідних товарів / В. Я. Заруба // Маркетинг в Україні. – К.: 2010. – № 1.

ВАЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ЗНАЧЕННЯ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Остання редакція Енергетичної стратегії України до 2035 року «Безпека, Енергоефективність, Конкурентоспроможність»[1], передбачає створення запасів нафтогазових ресурсів. Зокрема, відповідно до стратегії необхідно обґрунтувати розмір страхового запасу газу з урахуванням досвіду інших країн; створити мінімальні запаси нафти та нафтопродуктів за стандартом 90-днів імпорту (або 61-день внутрішнього споживання) і змішаною моделлю управління; оптимізувати запаси відповідно до структури споживання та сценарії використання.

Ратифікувавши Угоду про Асоціацію з Європейським Союзом (2014 р.) [3] і ставши повноправним членом Європейського Енергетичного Співтовариства (2011 р.) [4], Україна взяла на себе зобов'язання створити систему резервів відповідно до Директиви 2009\119\ЕС [5] стосовно накладання на держав-членів ЄС зобов'язання щодо підтримки мінімальних запасів нафти та/або нафтопродуктів в період до кінця 2022 р.

Зокрема, до факторів, що зумовлюють необхідність створення мінімальних (стратегічних) запасів нафти і нафтопродуктів, відносяться: недостатній обсяг видобутку власних вуглеводнів, залежність України від імпорту сирової нафти, обмежені можливості швидкого нарощення обсягів швидкого постачання нафти і нафтопродуктів, загроза зменшення або припинення постачання в Україну в умовах кризових явищ на ринку, потреба у протидії можливим неправомірним діям учасників ринків, зокрема вчиненню антиконкурентних узгоджених дій, необхідність дотримання вимог Європейського Союзу, вразливість національної економіки від коливань обсягів надходження нафти від іноземних постачальників. Також, Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати положення Директиви Ради ЄС 2004/67/ЄС [6] про здійснення заходів з підвищення безпеки постачання природного газу, якою встановлюються законодавчі засади по гарантуванню безпеки постачання природного газу.

Перелік основних елементів, що впливають з Директиви виглядає наступним:

- визначаються ролі та обов'язки різних учасників ринку газу;
- визначаються мінімальні стандарти безпеки постачання (часткове порушення газопостачання, надзвичайно низька температура, піковий попит раз на 20 років);
- визначаються захищені споживачі;
- запроваджується звітність;
- встановлюються національні заходи реагування на кризу;

- визначається перелік інструментів забезпечення безпеки поставок газу;
- визначаються механізми дій на рівні Європейського Союзу, якщо дій на національному рівні недостатньо;
- створюється група з координації газової політики.

Основна частина цих положень вже імплементована у Законі України «Про ринок природного газу».

Застосувавши елементи комплексного підходу при аналізуванні значення резервів нафти і природного газу, можна визначити задачі, які можуть бути вирішені для національної економіки в разі створення системи резервів нафти та природного газу (табл. 1).

Таблиця 1.

Задачі, що можуть бути вирішені за умови створення нафтогазових резервів

Вид резерву	Задачі
Нафта і Нафтопродукти:	Забезпечення швидкого реагування на всіх стадіях кризи постачання з боку держави; Забезпечується незалежність внутрішнього ринку від стрибків цін на нафту; Насичується внутрішній попит, незалежно від ситуації політико-економічного характеру в інших регіонах; Забезпечується насичення внутрішнього ринку енергоресурсами; Гарантуються поставки в разі непередбачуваних ситуацій, зокрема таких як стихійні лиха, екологічні катастрофи тощо; При потребі можливе комерційне використання резервів, в разі високих цін на ринку з метою їх стабілізації;
Природний газ:	Забезпечується регулювання сезонної нерівномірності у споживанні природного газу; Забезпечуються поставки на внутрішній ринок в разі кризи постачання викликані політичними причинами, а також в разі непередбачуваних ситуацій у системі газопостачання, викликаних зокрема такими причинами як стихійні лиха, екологічні катастрофи тощо; При мінімально низьких температурах, споживачі мають можливість отримати додаткові обсяги газу; Створюється резерв при аварійних ситуаціях у системах газопостачання; Підземні сховища можуть бути використані для забезпечення запасів не лише споживачам України, але й інших держав Європи.

Література

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245239564&cat_id=245239555.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів №1498-р «Про схвалення Концепції створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року» від 08.12.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/1498-2009-%D1%80>.
3. 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://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.

4. Договір про заснування Енергетичного Співтовариства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_926.

5. Council directive 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0119&from=EN>.

6. Council Directive 2004/67/EC of 26 April 2004 concerning measures to safeguard security of natural gas supply. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0067> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0067>.

УДК: 339.138+658

ЗАРІЧНА О. В.

к. е. н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

МАКСЮТОВА О. В.

Мукачівський державний університет

КВІНТЕСЕНЦІЯ «УПРАВЛІНСЬКОГО МАРКЕТИНГУ» ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах формування ринкових відносин важливою складовою забезпечення розвитку національної економіки та забезпечення конкурентоспроможності країни є розвиток підприємницької діяльності.

Для того, щоб ефективно здійснювати підприємницьку діяльність та бути конкурентоспроможним на ринку, необхідно володіти навичками ефективного управління, які будуть враховувати не тільки організаційно – правову діяльність підприємства, але і вимоги зовнішнього середовища.

Сьогодні, на ринку, важливе місце займає споживач, який диктує що, як і коли необхідно виробити підприємству для того, щоб задовольнити потреби останнього. Саме цей процес передбачає включення до управлінської діяльності елементів маркетингу. Поєднання менеджменту та маркетингу дозволить сучасному підприємцю підлаштовувати свою діяльність та ефективно нею управляти за допомогою сучасних технологій ведення бізнесу, виробляти товари та надавати послуги, які необхідні ринку.

Вперше маркетинг в системі управління підприємством був згаданий у працях

видатного економіста П. Друкер, який визначив що маркетинг є управлінським процесом всіма сторонами ділової активності фірми [1]. Інші вчені, такі як Ф. Котлер, Б. А. Соловйов вивчаючи історію виникнення маркетингу, та характеризуючи його концепції розвитку, визначали, що маркетинг являється філософією управління, яка спрямована на досягнення компанією свої цілей через задоволеність потреб і запитів цільових ринків[2, 3, 4]. Саме такі трактування дали можливість в подальшому розглядати поєднання понять маркетингу та менеджменту в «управлінський маркетинг».

Отже управлінський маркетинг – це напрям діяльності управління підприємством з використанням маркетингового підходу, який спрямований на задоволення потреб ринку та одержання прибутку підприємством.

Досліджуючи етапи розвитку управлінського маркетингу можемо відмітити деякі позитивні тенденції його становлення. Так, на початку ХХ ст., коли була сформована товарна концепція маркетингу, яка передбачала підвищення якості товару та пропонування його за доступними цінами на ринку, процес управління вимагав чіткого розподілу функціональних завдань, які б допомогли раціонально вирішити виникаючі проблеми. Трохи пізніше, у 20-30-тих роках ХХ ст., коли ринок був насичений товарами, з'явилися конкуренти, постала необхідність організації ефективної політики збуту. І тут, також не обійшлося без втручання маркетингу як управлінського процесу, адже правильно визначити ринок збуту, застосувати ефективні засоби просування товарів та залучити канали збуту також вимагали вміння управління.

На теренах сучасного розвитку управлінський маркетинг набув стрімкого розвитку. Виникнення нових видів бізнесу, новітніх технологій виробництва товарів і послуг, нових методів просування вимагає від підприємців рішучих дій, для того щоб не зазнати краху. Тому, основним завданням в сучасних умовах господарювання є володіння необхідною та управління інформацією про внутрішнє і зовнішнє маркетингове середовище. Така інформація є цінною, та отримується за допомогою проведення масштабних маркетингових досліджень.

Як і будь-яка інша діяльність, управлінський маркетинг може наражатись на низку проблем:

1. Пристосування до змін у навколишньому середовищі. Здійснюючи свою діяльність кожне підприємство, повинно підлаштовуватись під умови зовнішнього середовища. А це означає зміни в структурі управління підприємством, зміни та коригуванні стратегії і тактики діяльності, постановку нових завдань вирішення яких вплине на подальше функціонування підприємства на ринку. Втручання маркетингу як управління дозволить на основі проведення ґрунтовних досліджень і зібраної інформації полегшити процес пристосування та

ефективно діяти на ринку.

2. Вдосконалення чи зміна організаційної структури управління на засадах маркетингу. З врахуванням тенденцій розвитку ринку, зміну споживачів, появі нових методів управління, впровадження управлінського маркетингу може призвести до значних змін в структурі управління. Як правило, весь процес управління на підприємстві здійснюється за допомогою налагодження комунікаційних внутрішніх взаємозв'язків між підрозділами, відділами, працівниками. З врахуванням маркетингового підходу організаційна структура повинна вміщувати маркетинговий відділ, який буде сполучною ланкою між підрозділами і який буде координувати діяльність усіх підрозділів.

3. Необхідність залучення висококваліфікованих фахівців. З розвитком нових напрямів діяльності, методів і технологій управління постає необхідність у зміні кадрового потенціалу, залученні висококваліфікованих спеціалістів, які здатні творчо вирішувати проблеми пов'язані з маркетинговим управлінням, з адаптацією до умов маркетингового середовища, застосовувати нові методи управління виробничою та комерційною діяльністю.

4. Нові стратегічні підходи в управлінні підприємством. Існування різноманітних видів стратегій управління може вплинути на подальше функціонування підприємства на ринку. Використання нових стратегічних напрямів та видів стратегій допоможе ефективно створювати, планувати, виробляти та реалізовувати ті необхідні товари і послуги, які будуть потрібні ринку в перспективі.

Отже, попри визначені проблеми та враховуючи те, що світ розвивається, потреби споживачів змінюються та зростають, на ринку з'являються нові підприємства та нові товари значення управлінського маркетингу є великим, і використовуючи його основні інструменти та методи допоможе українським підприємствам вчасно реагувати на зміни в маркетинговому середовищі та конкурувати на ринку.

Література

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2002. – 272 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. СПб: Питер, 2004. – 800 с.
3. Соловйов Б. А. Маркетинг: учебник / Б. А. Соловйов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 387 с.

ІРТИЩЕВА І. О.

д.е.н, професор

Національний університет кораблебудування імені Адмірала Макарова

ЛІНТУР І. В.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

РОГАТІНА Л. П.

к.політ.н.

Одеська національна академія харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Вигідне географічне розташування та м'який клімат і довгий вегетаційний період забезпечують значні переваги для подальшого розвитку економіки Причорноморського регіону в цілому та розвитку підприємств продовольчої сфери АПК, зокрема, що є надзвичайно важливим в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни і регіонів. Важливим є безперервний моніторинг факторів та домінант економічного розвитку Причорномор'я, визначення шляхів підвищення рівня продовольчої безпеки.

Розвиток визначається як необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних об'єктів, явищ та процесів. «Тільки одночасна наявність всіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерна для випадкових процесів катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес позбавляється характерною для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозв'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту, який виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків)» [1].

Розвиток регіону – складний і багатогранний процес, який передбачає виконання низки соціально-економічних цілей. Неможливо розглядати економічний розвиток незалежно від соціальної складової, вони є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими імперативами регіонального розвитку. Соціально-економічний регіональний розвиток охоплює такі складові, як: нарощування обсягів виробництва, спеціалізація, зростання доходів; структурні трансформації інституційної, соціальної та адміністративної сфер діяльності; налаштування суспільної свідомості на орієнтири сталого розвитку; зміни звичаїв та дотримання усталених традицій в контексті збереження індивідуальності та історичних особливостей регіону тощо.

На думку А. Кузнецова, механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону «...це сукупність елементів, що поєднуються на підставі суб'єктно-об'єктних впливів, які породжено дією об'єктивних закономірностей суспільного розвитку та

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ суб'єктивних (раціонально осмислених) розв'язань щодо його регулювання, з метою забезпечення сталого, комплексного, динамічного і збалансованого розвитку регіональної системи» [2].

Трактуючи особливості соціально-економічного розвитку регіону можливо виділити наступні принципи (табл. 1): комплексності, сталості, збалансованості, динамічності та конкурентності та інноваційності.

Забезпечення продовольчої безпеки країни – це одне з найважливіших завдань уряду. Тому дослідження регіонів з потужним потенціалом сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості, дасть можливість підвищити рейтинг України за рівнем людського розвитку.

В структурі галузей промисловості Причорномор'я харчовій промисловості відповідає найбільша питома частка яка становить 29%. Херсонська область виступає лідером в галузі харчової промисловості Причорноморського регіону, адже 40,7% промисловості області припадає саме на харчову галузь. У харчовій галузі Причорномор'я важливе значення відіграють м'ясна, молочна та маслосироробна, виноробна та плодоовочева, хлібопекарська й рибна промисловості. У Причорноморському регіоні розташований найбільший в Україні рибопереробний комплекс.

Таблиця 1

Принципи соціально-економічного розвитку регіону*

Назва принципу	Характеристика принципу
Комплексність	- комплексне використання потенціальних можливостей регіону як складної соціально-економічного розвитку системи
Сталість	- сталість регіонального розвитку характеризується здатністю системи зберігати задані параметри розвитку, враховуючи три складові: економічну, соціальну та екологічну
Збалансованість	- пропорційний розвиток структурних складових соціально-економічної системи регіону
Динамічність	- позитивні зміни у часі характеристик соціально-економічного розвитку
Соціо-гуманітарна спрямованість	- спрямованість регіонального розвитку на постійне підвищення добробуту населення
Законність	- цивілізовані правові відносини, рівність умов щодо поведінки суб'єктів господарювання та громадян;
Конкурентність	- створення рівноправних умов щодо розвитку господарського потенціалу суб'єктів
Інноваційність	- використання сучасних інноваційних технологій у господарській діяльності та управлінні

Стратегія розвитку Причорноморського регіону передбачає, що цей регіон є складною структурою, яка характеризується чотирьома підсистемами: економічна, соціальна, довкілля

та просторовий розвиток. Стратегічні орієнтири розвитку Причорноморського регіону повинні базуватися на синергетичному розвитку цих складових.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки» // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – С. 527.
2. Кузнецов А. О. Інноваційні технології в державному регулюванні соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / А. О. Кузнецов; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2006. – 20 с.

УДК 005.332.4:331.108.2

КАРПЕНКО А. В.

к.е.н., доцент

ЗАСОРИНА Г. В.

Запорізький національний технічний університет

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищена увага до питань ефективності персоналу в сучасних умовах пов'язується з різноманітними елементами корпоративної культури, що стимулюють до ефективної діяльності підприємства. Корпоративна культура сприяє формуванню на підприємстві комунікаційних процесів, певного зразку поведінки і забезпечує ефективну колективну роботу, мотивує персонал до продуктивної праці. Розвинена корпоративна культура має переваги як для працівників (можливість кар'єрного зростання, більш високої заробітної плати і розвитку своїх професійних здібностей), так і для роботодавців (оптимальніше використання здібностей власного персоналу і забезпечення стабільного соціально-психологічного клімату у колективі).

Корпоративна культура найчастіше проявляється у філософії та ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, віруваннях, очікуваннях, нормах поведінки [1]. Вона формується під впливом особистих рис працюючого персоналу в організації та разом з цим – визначає його поведінку та взаємодію [2]. Крім того, оскільки корпоративна культура регламентує поведінку людини, то і дає можливість прогнозувати її реакцію в критичних ситуаціях. Тобто корпоративна культура є своєрідним засобом об'єднання персоналу навколо цілей підприємства.

Корпоративна культура є системою особистих і колективних цінностей, які

сприймаються і поділяються членами підприємства, а також набором прийомів і правил вирішення проблеми зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції персоналу [3]. Вона є інструментом для кращого пізнання персоналу, його ціннісних орієнтацій, мотиваційних важелів, що дозволяють досягти високої продуктивності праці та виготовлення конкурентного продукту або послуги. Мета корпоративної культури полягає у формуванні такої поведінки персоналу, яка створює почуття причетності до справ підприємства, заохочує залучення персоналу у спільну діяльність, забезпечує підтримку їх індивідуальної ініціативи, надає допомогу в досягненні особистого успіху, сприяє делегуванню відповідальності і зміцненню корпоративної родини [4].

У вітчизняній практиці корпоративна культура лише починає розглядатися як мотивуючий інструмент ефективного управління персоналом, хоча її формування вже здійснюється багатьма компаніями тривалий період. В більшості випадків корпоративний кодекс носить формальне значення, а його положення мають невисокий рівень сприйняття.

Дослідження корпоративної культури на підприємстві ПАТ «Запоріжсталь» за допомогою анкетування, дозволило визначити рівень: мотивації та моралі; управління; здатності до змін; наявності та дотримання місії та стратегій; формулювання та досягнення цілей і задач; залученості та цінностей; можливостей розвитку; комунікацій та інноваційності. Результати анкетування підтверджують наявність на підприємстві середнього та вище середнього рівня оцінюваних напрямів. Тобто на підприємстві сформований послідовний і зрозумілий для сприйняття набір цінностей, які намагаються підтримувати керівництво. Підприємство поширює принципи корпоративної культури та цінності через корпоративний кодекс (Кодекс корпоративної етики компанії Метінвест). На підприємстві сформовано певний стиль та чіткий набір методів управління, керівники різних рівнів підібрані за кваліфікацією, відповідальністю та принциповістю, що відображається у певному способі ведення бізнесу.

На підприємстві кадри розглядаються як важливе джерело конкурентної переваги, оскільки постійно відбувається інвестування у розвиток персоналу, що призводить до росту його потенціалу та професійних навичок. Підприємством здійснюється співпраця з різними організаціями та учбовими центрами в таких містах України, як Запоріжжя, Київ, Дніпро, Харків, Маріуполь, Львів [5]. На підприємстві надається належна увага підвищенню рівня активності персоналу до традиційної, наукової та інноваційної діяльності (проводяться конференції, тренінги, семінари, командні змагання з удосконалення виробництва та покращення соціальної взаємодії, постійно функціонує підтримка пропозицій щодо покращення трудової діяльності та виробничого побуту персоналу «Бережливе підприємство», яке дозволяє кожному вносити пропозиції та отримувати матеріальну премію

за її втілення в залежності від економічного ефекту). Це сприяє підвищенню інтенсивності праці, активності (в т.ч. інноваційної) персоналу, рівню його залученості у процеси, на рівень продуктивності праці та лояльне ставлення до управлінської ланки комбінату.

Проте на підприємстві є й ряд невирішених питань, які впливають на обсяг і якість роботи персоналу: недосконалість відносин між керівниками та підлеглими; наявність жорстких дисциплінарних заходів та матеріальних виплат при недостатньо високій для відповідної складності робіт оплаті праці; недосконала система оцінки працівників; відсутність чіткого зв'язку між відділами для проведення змін та розвитку персоналу у відповідному напрямі; розмите розуміння персоналом стратегії підприємства; несуттєве використання делегування обов'язків і відсутність зворотного зв'язку. Незважаючи на те, що на підприємстві дуже розвинута система оплати праці на основі грейдів та існує ряд надбавок до заробітної плати [5], працівники висловлюють незадоволення щодо її нарахування, розміру та наявних дисциплінарних заходів. Поширеним є незадоволеність умовами праці, суттєвими відмінностями в оцінці та відповідній оплаті праці персоналу, взаємодією з вищим керівництвом. Про таку ситуацію засвідчує плінність кадрів і готовність частини персоналу змінити нинішнє місце роботи.

З метою формування ефективної корпоративної культури на підприємстві та вищого залучення персоналу до її цінностей необхідно: проводити моніторинг корпоративної культури (дозволить визначити основні проблемні напрями); залучати персонал до розвитку внутрішнього середовища (влаштування брейнштурмінгу та інших спільних заходів); запроваджувати поширення системи делегування відповідальності й повноважень персоналу (дозволить визначити основні задачі виробництва та підвищити значимість кожного у спільній діяльності); знизити рівень негативного впливу на емоційний стан персоналу (проводити роз'яснення введених правил і положень тощо); вдосконалити оцінку персоналу (має бути універсальною для всього персоналу, незалежно від рівня управління, та знаходитись у вільному доступі з чітким роз'ясненням рівня оцінки працівника та залежності його оплати праці); систематичне проведення тренінгів для покращення стосунків та комунікацій між персоналом і керівниками.

Отже, корпоративна культура є невід'ємною частиною функціонування та розвитку підприємства. Від її рівня залежить соціально-психологічний клімат, рівень продуктивності і якість праці. Належна увага керівництва до формування корпоративної культури, її моніторингу та розвитку має бути пріоритетними питаннями у діяльності підприємства.

Література

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: Навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.

2. Иванова Т. Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия : монография / Т. Б. Иванова, Е. А. Журавлёва. – М. : РУДН, 2011. – 152 с.
3. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління: підручник / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.
4. Никифорова В. Г. Організаційна культура в системі управління персоналом / В. Г. Никифорова, В. О. Кравченко // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2013. – Ч. 1, № 7(196). – С. 152-155.
5. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zaporizhstal.com/ru/>

УДК 378:37

КЛІПКОВА О. І.

к.е.н., доц. кафедри економіки

Львівський торговельно-економічний університет

ЗАСОБИ СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

У ІНТЕГРОВАНІХ СИСТЕМАХ

Глобалізаційні тенденції у національній економіці, не зважаючи на критику багатьох сучасників, зумовлюють виникнення життєздатних масштабних структур, які, через засоби корпоративного управління і єдину стратегію, забезпечують зростання результативності національної економіки у різних вимірах: кількісному та якісному.

Якщо ефект від їх діяльності може набувати комерційного та некомерційного (соціального) вигляду, то варто розглянути і спектр засобів, які його забезпечують. Серед інструментів забезпечення результативності Системи, одне з важливих місць займає корпоративна культура, як система поведінкових, особистісних та корпоративних цінностей, які переплетені таким чином, щоб працівники ідентифікували себе як невідемні, необхідні складові Системи, і зумовлювали координацію своїх зусиль на досягнення її мети та цілей. В інтегрованих системах існують певні особливості застосування виділених засобів, оскільки вони поєднують різні види капіталу: промислові та непромислові підприємства і фінансові організації. Кожна з них має свій бренд, організаційну форму, стратегію та цілі які необхідно поєднувати із напрямками корпоративного управління материнської компанії.

Виходячи із сформованого визначення корпоративної культури, слід виділити засоби, які умовно можна поділити на групи:

- засоби ідентифікації;
- засоби цілеспрямованості;

- засоби мотивації.

Засоби ідентифікації визначають візуальне, видиме відображення працівників, як частини фірмового бренду (одяг, мовлення, поведінкові особливості, фірмові кольори та ін.). Базові засоби мають надаватись материнською компанією і можуть не бути візуалізованими на стільки, щоб споживач їх ідентифікував окремо від підприємства-складового інтегрованої системи (додатковий надпис на логотипі, загальні правила поведінки та споживацької культури). В Групі «Приват» сформовано певну корпоративну культуру, на підтримку якої розроблено «Кодекс корпоративної етики співробітника ПриватБанку», у якому прописані правила поведінки у будь-яких ситуаціях: під час спілкування із керівництвом, колегами, підлеглими, клієнтами, під час телефонної розмови та ділової переписки, під час розв'язання конфліктів, і навіть, запропоновані найбільш вдалі формулювання фраз, тощо [1].

Засоби цілеспрямованості враховують ступінь донесення системи цілей материнської компанії та підприємства-складового до своїх працівників.

З цією метою при формуванні місії інтегрованої системи варто звертати увагу на чотири стратегічні цілі:

- суспільна ціль (внесок Системи в суспільне життя, та у вирішення суспільних питань і проблем). Для прикладу, СКМ як відповідальний роботодавець в рамках програми «Сучасна освіта» ініціювала проект з розробки сучасних професійних стандартів – «паспортів професій». Профстандарты допомагають скоротити існуючий дисбаланс на ринку праці між попитом і пропозицією фахівців, коли знання і навички випускників не відповідають вимогам роботодавця. У них чітко прописано, що повинен знати і вміти фахівець, щоб роботодавець був готовий приймати його на роботу, а у самого фахівця при цьому була гідна зарплата і можливості для кар'єрного зростання [2]. Група «Інтерпайп» характеризується створеним молодіжним рухом, що діє на всіх заводах компанії та об'єднує більше 150 молодих лідерів. Активісти молодіжних об'єднань реалізують соціальні та екологічні проекти [3].

- споживча ціль (задоволення певних потреб споживачів товарів та послуг);

- організаційна ціль (задоволення потреб певної організаційної системи, складовою частиною якої є ця організація). Наприклад, HR-стратегією Групи «СКМ» передбачено розвиток і підготовка внутрішніх тренерів. Топ-менеджери беруть участь у волонтерському проекті для студентів українських вишів FormulaS – це цикл майстер-класів, у межах яких читають практичні лекції, діляться з нашими – я сподіваюся – майбутніми співробітниками своїми знаннями і навичками [4].

- комерційна ціль (дотримання умов стабільного розвитку із врахуванням конкретних запитів учасників споживчого процесу). [5]

Засоби мотивації у формуванні корпоративної культури передбачають використання матеріальних та нематеріальних стимулів. Окрему увагу варто звернути на нематеріальні стимули: просування по службі, надання додаткових преференцій, формування сприятливого психологічного клімату, тощо.

Отже, корпоративна культура, як елемент забезпечення додаткових конкурентних переваг є обов'язковою умовою для діяльності сучасних інтегрованих систем, що забезпечить їм додаткову синергію від поєднання зусиль у різних напрямках.

Література

1. Лобза А. В. Організаційна культура як елемент успіху компанії / А. В. Лобза // Збірник матеріалів І міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 25 лют. – 1 бер. 2013 р., Дніпропетровськ – Жешув. – С. 136-141.
2. Сайт «СКМ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk/media-centre/coverage/view/269/>
3. Сайт «Інтерпайп». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ntrp.interpipe.biz/>
4. Панченко А. Г. Формування рівня конкурентоспроможності загальноосвітнього навчального закладу: управлінський аспект / А. Г. Панченко, С. І. Редько // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2015. – №. 5-6. – С. 52-58.
5. Гнезділова К. Корпоративна культура викладача вищої школи: теоретичні і методичні засади формування : монографія / К. Гнезділова; Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. – Черкаси : Чабаненко, 2013. – 384 с.

УДК 330.342.24

КОНДРАТЮК І. В.

здобувач вищої освіти
Рівненський державний гуманітарний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В ТОРГІВЛІ

Маркетинг у торгівлі дозволяє вирішувати ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом, максимально використовувати ресурси і оптимально поєднувати їх із можливостями ринку засобів виробництва для отримання прибутків, планувати діяльність на ринку з урахуванням передбачуваних тенденцій його розвитку та забезпечувати перспективність власного функціонування. Цифровий маркетинг – сукупність методів просування і збуту товарів і послуг, що використовують цифрові канали [1]. За допомогою цифрового маркетингу можна інтенсифікувати всі торговельні процеси, значно підвищивши їх

ефективність. Між традиційним маркетингом та цифровим маркетингом є ряд відмінностей (табл. 1), які визначають специфіку реалізації торговельної діяльності.

Таблиця 1

Відмінності між традиційним та цифровим маркетингом [2]

Традиційний	Цифровий
Споживачі як глядачі	Споживачі як учасники
Частота вражень	Інтерактивне залучення
Мовні ЗМІ	Адресні канали
Прив'язка до часу	Відсутність прив'язки до часу
Нав'язування маркетологом	Ініціювання споживачем
Push-маркетинг	Маркетинг на основі дозволу і участі
Традиційне медіапланування	Нове медіапланування
Керований PR	Цифровий вплив
Інтегрований маркетинг	Консолідований маркетинг
Дані доступні лише іноді	Дані доступні завжди
Аналіз після закінчення кампанії	Вимірювання в режимі реального часу
Необ'єктивний ROI	Оптимізація

Застосування цифрового маркетингу на торговельному підприємстві може реалізовуватися через різні канали (табл. 2).

Таблиця 2

Умови застосування цифрового маркетингу [3]

Канал	Технічне забезпечення	Інструменти
Інтернет	Пристрої які забезпечують доступ (смартфон, планшет, комп'ютер, тощо)	Банерна та контекстна реклама, просування у пошукових системах та соціальних мережах, корпоративні та маркетингові сайти, опитування, інтерактивні листівки, відео-сервіси
Локальні мережі (Екстранет)	Пристрої, які забезпечують доступ (комп'ютери, планшети, смартфони тощо)	Банерна та контекстна реклама
Мобільний зв'язок	Мобільні телефони, смартфони	Sms/Mms повідомлення, встановлення брендovаних додатків, організація WOW-дзвінків
Цифрове телебачення	Телевізори	Банерна та контекстна реклама, інтерактивні листівки, відео-сервіси
Інтерактивні екрани, POS термінали	Спеціальні пристрої для зовнішньої реклами та продажу товарів	Роботи, голограми, інтерактивні поверхні, додаткова реальність
Спеціальні додатки	Тачскріти (планшети), рідери тощо	Банерна та контекстна реклама, ігри, квести, опитування, інтерактивні листівки, додаткова реальність, відео-сервіси
Digital art	Комп'ютери	Малюнки, звуки, анімації, відео, ігри, сайти, алгоритми, перфоманси та інсталяції

Згідно з дослідженнями консалтингової компанії «Cargemini Consulting» і Центру цифрового бізнесу при Массачусетському технологічному університеті (MIT Center for Digital Business), компанії, що успішно застосовують всі доступні цифрові канали комунікацій, є в середньому на 26% ефективнішими за своїх менш прогресивних колег [4].

Про доцільність використання цифрових технологій для просування товарів свідчать статистичні дані. Згідно eMarketer, сукупна сума світових витрат на цифрову рекламу складає 30% від сукупних рекламних видатків. У Великій Британії 60% споживачів у середньому 52 хвилини щодня «сидять» у соціальних мережах.

В Німеччині 13% всіх купівель здійснюються онлайн або через мобільні пристрої, при цьому кількість транзакцій із віртуального продажу збільшується на 20% кожного року [5].

Україна входить до десятки країн Європи, жителі яких проводять найбільше часу за переглядом YouTube. Приблизно 40% інтернет-користувачів переглядають відеоролики щодня, а відеоканал «Розетки» цього року подолав позначку в 100 мільйонів переглядів. Кількість інтернет-користувачів, які використовують для перегляду сайтів мобільні пристрої, за даними за 2017-й рік, наблизилася до позначки в 30%, а в деяких тематиках є більшою за 50%. У 2018 році зростання буде тривати [6].

Поряд із розвитком маркетингу еволюціонують підходи до формування каналів продажу у роздрібній торгівлі. У контексті традиційного маркетингу підприємства торгівлі в основному використовували лише один канал продажу, але розвиток інформаційно-комунікаційних технологій зумовив розширення їх кола, а цифрових технологій – засобів та інструментів продажу [7, с. 65].

Для більш ефективної взаємодії та надання безмежних можливостей для покупців здійснювати купівлю у будь-який час, у будь-якому місці, будь-яким найбільш зручним для них способом, необхідно використовувати усі можливі канали продажу, які до того ж повинні бути взаємоузгодженими. За такого підходу формується омніканальна стратегія продажу, відповідно до якої використовуються не просто багато різних каналів, а кожен із них максимально взаємоузгоджений з іншими каналами і надає необмежені можливості для організації торговельної діяльності [7, с. 67].

Під впливом розвитку онлайн-каналів продажу та комунікації сформувалися такі типи купівельної поведінки: покупці, які віддають перевагу онлайн-купівлям; покупці, що намагаються отримати більше інформації, скоротити час на відвідування магазинів та вибір товару, здійснюють його пошук, аналіз альтернатив в інтернет-магазинах, а купують у стаціонарних; покупці спочатку відвідують стаціонарний магазин, а потім здійснюють пошук необхідного товару, аналіз альтернатив та купівлю в інтернет-магазинах; покупці, які вивчають альтернативи та обирають товар в інтернет-магазинах, потім відвідують стаціонарний магазин, щоб побачити товар у реальному виконанні, а потім купують його в інтернет-магазині [7, с. 69].

Отже, можемо зробити висновок, що цифровий маркетинг стає перспективним видом маркетингу та підіймає на новий рівень технології бізнесу. Його використання у

торговельній діяльності за рахунок розширення доступу до інформаційних джерел сприяє більш ефективному товаропросуванню.

Література

1. Цифровий_маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Цифровой маркетинг: новые требования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/marketing/mark225.html>.
3. Стан та перспективи розвитку digital – маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25852/1/38-200-206.pdf>.
4. Соколовська М. Використання концепції цифрового маркетингу в діяльності фармацевтичного підприємства [Електронний ресурс] / М. Соколовська, І. Капустян. – Режим доступу: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/17/21>.
5. Цифровий маркетинг: чого бракує компаніям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/tend/tend739.html>.
6. Інтернет-маркетинг та e-commerce в 2018 році: тренди і прогнози [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com.ua/trends/internet-marketing-i-e-commerce-v-2016-godu-trendy-i-prognozy/>
7. Жегус О. В. Інтегрований підхід до організації продажу в роздрібній торгівлі/ О. В. Жегус // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 1. – С. 62-72.

УДК 338.2

КУЧІНКА Т. В.

Мукачівського державного університету

ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНУ

Проблематика підвищення результативності антикризового управління належить до найменш розроблених теоретичних питань його побудови, хоча зрозуміло, що визначення таких ключових понять, як результат, критерії та показники результативності, є однією з необхідних передумов формування будь-якої системи управління.

Сьогодення диктує нові умови, та виникає питання вдосконалення існуючих підходів до управління територіями, до покращення індикаторів місцевого економічного розвитку, який є багатограним і складним процесом, бо об'єднує діяльність влади, бізнесу та громади в напрямку підвищення самодостатності, конкурентоспроможності території, зміцнення її економічного потенціалу для підвищення якості життя населення. Передусім, мова повинна

йти про створення такої системи управління, яка забезпечуватиме збалансований, антикризовий розвиток територій шляхом підвищення адаптивності території до зовнішніх викликів та факторних обмежень, дотримання показників економічної безпеки розвитку територій, зменшення диференціації у рівнях соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, підтримки горизонтальних зв'язків, недопущення територіальної автаркії [1-3].

Підходи до підвищення результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону (рис. 1):

- превентивні підходи – спрямовані на запобігання, уникнення та упередження настання економічної кризи, дестабілізуючого розвитку соціально-економічної системи: індикативний – ґрунтується на системі індикативного планування та передбачає здійснення узагальнюючої оцінки параметрів розвитку соціально-економічної системи (національної економіки, регіону, області) на підставі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень індикаторів; структурний – система управлінських заходів спрямована на формування ефективних та оптимальних економічних та відтворювальних пропорцій; експортрозширюючий – пріоритетним є стимулювання розвитку галузей регіону, які забезпечують приріст експорту та заміщення імпорту; інноваційний – зорієнтований на стимулювання інноваційних процесів, запровадження інноваційних програм розвитку регіону;

- стабілізаційні підходи – спрямовані на усунення негативних наслідків економічної кризи та дестабілізуючого розвитку соціально-економічної системи: селективний – спрямований на усунення економічних та територіальних диспропорцій: стимулювання економічного розвитку відсталих регіонів шляхом їх структурного оновлення; розробка інструментів регіональної промислової політики спрямованої на розвиток промислово відсталих регіонів та сільських територій; розвиток міжрегіонального співробітництва; розвиток інноваційних стратегій для підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; регуляторний – ґрунтується на активній політиці спрямованій на стабілізацію соціально-економічних процесів на загальнодержавному та регіональному рівнях; передбачає посилення ролі держави, як учасника економічних відносин.

Оцінка існуючих перспективних напрямів розвитку регіону та зарубіжного досвіду реалізації антикризового управління дозволяють прийти до висновку щодо суті регіонального антикризового управління. Поступовий перехід до принципів превентивного та стабілізаційного підходів повинно забезпечити запобігання розвитку передумов виникнення кризових процесів та формуванню ознак сталого розвитку регіону. Передусім це

повинно бути переосмислення можливостей використання місцевого ресурсу для конкурентного позиціонування території, стимулювання нового бізнесу та підтримки вже існуючого, максимальне залучення інвестицій для створення додаткових робочих місць, генерування інновацій для стимулювання місцевого економічного розвитку.



Рис. 1. Підходи до підвищення результативності антикризового управління соціально-економічним розвитком регіону (розробка автора)

Література

1. Желюк Т. Регіональний розвиток: нові підходи до антикризового управління / Т. Желюк// Вісник Тернопільського національного економічного університету «Національна і регіональна економіка» – 2017 – №2. – С. 24.
2. Белай С. В. Державні механізми протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру: теорія, методологія, практика : моногр. / С. В. Белай. – Х. :Вид-во НАНГУ, 2015. – 349 с.
3. Рамазанов С. К. Інноваційні технології антикризового управління економічними системами : моногр. / С. К. Рамазанов, Г. О. Надьон, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганськ – Київ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 480 с.

ЛІБА Н. С.

к.е.н., доцент

МАРЦЕНЮК М. О.

к.псих.н., ст. викладач

ЛІБА О. М.

к.пед.н., ст. викладач

Мукачівський державний університет

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Актуальним на сьогоднішній день стало питання професійної компетентності фахівця, що сприяє успішному самовизначенню молоді у світі праці, безперервної освіти. Професійна компетентність – це якість людини, яка володіє всебічними знаннями і вміннями зі свого фаху, готова до їх творчого застосування з дотриманням загальнолюдських і християнських цінностей, а також спрямована на постійну самоосвіту і самовдосконалення [3].

У разі виділення в складі професійної компетентності лише діяльнісного компонента залишається поза полем зору система знань психолого-педагогічного і предметно-методичного циклу. Дослідники Н. Бордовська, В. Раєвський, А. Реан, А. Хуторський та ін., визначають дефініцію «професійна компетентність» як сукупність умінь (педагога) як суб'єкта педагогічного впливу особливим чином структурувати наукове і практичне знання з метою кращого вирішення педагогічних завдань. За визначенням В. Федіної формування професійної компетентності — процес, що триває протягом усього професійного становлення; його основними етапами є: формування професійних намірів і спрямованості, професійна підготовка, професіоналізація. Зокрема, етап формування професійних намірів і спрямованості здійснюється шляхом психологічної і професійної адаптації студентів до майбутньої діяльності; етап професійної підготовки – шляхом оволодіння загальними і спеціальними знаннями і вміннями; етап професійного становлення – шляхом набуття професійного менталітету і високоякісного виконання професійної діяльності [6].

В. Петрук визначає професійну компетентність, як готовність особистості мобілізувати власні ресурси (організовані в систему знань, умінь, здатності й особистісних якостей), які необхідні для ефективного розв'язання професійних задач у типових і нестандартних ситуаціях, що включає в себе ціннісні ставлення особистості до цих ситуацій [5].

Досліджуючи питання розвитку й формування компетентностей майбутніх спеціалістів, Л. Дибкова визначає складові професійної компетентності майбутніх економістів, серед них:

1) компетенції у сфері економічної діяльності (економічне мислення; знання методів економічного аналізу; наявність системного уявлення про структуру і тенденції розвитку української та світової економіки; знання принципів прийняття і реалізації економічних рішень на мікро- та макрорівнях; уміння використовувати економічну інформацію у

професійній, виробничій діяльності і повсякденному житті; уміння здійснювати пошук економічної інформації; уміння проводити економічний, стратегічний аналіз та оцінку фінансово-господарської діяльності підприємств; уміння проводити контроль, аудит, перевірку грошових коштів, виробничих запасів, основних фондів у підприємствах, організаціях, установах тощо);

2) компетенції в інших сферах професійної діяльності (система знань з фінансів, маркетингу, аудиту, міжнародної економіки, права, менеджменту; знання нормативно-правової бази);

3) інформаційно-комп'ютерна компетенція (стосується роботи з комп'ютерною технікою і визначається таким переліком знань та вмінь: знання теоретичних основ функціонування комп'ютерної техніки; уміння працювати в мережі Internet; уміння користуватися електронною поштою; уміння працювати із спеціалізованим програмним забезпеченням; уміння ефективно застосувати інформаційні технології і відповідні програми у професійній діяльності);

4) комунікативна компетенція (знання ділового етикету та основ конфліктології, толерантність до існування інших поглядів, ефективна групова взаємодія, позитивна установка щодо себе й оточуючих тощо);

5) компетенція у сфері самовизначення і саморегуляції особистісних якостей (адекватна самооцінка, впевненість у собі, самоконтроль, самоефективність, високий рівень мотивації до досягнень, визнання необхідності неперервної освіти впродовж життя тощо);

6) виробничо-діяльнісна компетенція (передбачає знання посадових інструкцій згідно з кваліфікацією фахівця, а саме: обізнаність з вимогами, функціями, правами, обов'язками; знання основ етикету) [2].

Складові професійної компетентності відповідно до структури діяльності як пізнавальний, ціннісно-орієнтаційний і настановчо-поведінковий компоненти передбачають розгляд професійної компетентності через професійну готовність, що визначається розумінням навчально-професійних завдань, усвідомленням своєї відповідальності, бажанням досягнути конкурентоздатного фахового рівня. Важливою умовою формування готовності є наявність відповідних властивостей, передусім задатків і здібностей особистості до майбутньої діяльності. Формування готовності до діяльності починається з ознайомлення з професією [5].

Всі професії відповідно до психологічних вимог за класифікацією Є.А. Клімова підрозділяються на групи: професії типу «Людина - Природа»; «Людина - Техніка»; «Людина - Знакова система»; «Людина - Художній образ»; «Людина - Людина» [5].

Професія економіста, на думку дослідників, відноситься до типу «Людина - Знакова система» і визначається за особливостями предмета праці та пов'язана з переробкою інформації. Так, професії програміста, системного адміністратора, економіста, бухгалтера пов'язані з роботою з цифрами, формулами, таблицями. З психологічних вимог до людини професії типу «Людина-Знакова система» виділяють: хорошу оперативну і механічну пам'ять, здатність до тривалої концентрації уваги на знаковому матеріалі, хороший розподіл уваги, точність сприйняття, вміння бачити, що стоїть за умовними знаками; посидючість, наполегливість, логічне мислення. Всі ці професійно необхідні якості потрібно спеціально розвивати у студентів в процесі навчання та вивчення різних дисциплін. Останнім часом відбуваються великі зміни в організації праці на виробництві. Професійна діяльність економіста будується і на основі взаємодій з колегами, організації спільної діяльності, що дає можливість стверджувати про необхідність розвивати у майбутніх економістів уміння і навички відповідно до психологічних вимог до професій і типу «Людина - Людина», які включають у себе: велику кількість контактів, прагнення до спілкування; вміння легко вступати в контакт з незнайомими людьми; доброзичливість, чуйність, витримку, вміння стримувати емоції; здатність аналізувати поведінку оточуючих і свою власну, розуміти наміри і настрої інших людей; здатність розбиратися у взаєминах людей; знання психології людей.

У процесі роботи, аналізуючи комунікативні уміння і навички, беруться до уваги психологічні вимоги по типу «Людина - Людина» з точки зору як важливості їх формування так і соціальних факторів, адаптації до роботи в колективі, але при цьому враховуються і вимоги по типу «Людина - Знакова система» [4].

Важливим аспектом готовності майбутніх економістів до професійної діяльності науковці зазначають психологічний компонент, який визначають як суттєву передумову цілеспрямованої діяльності, її регуляції, стійкості та ефективності. Вона допомагає фахівцям успішно виконувати свої обов'язки, правильно використовувати знання, досвід, особистісні риси, зберігати самоконтроль і перебудовувати свій спосіб дій у разі виникнення непередбачених перешкод. Етапом професійного становлення як процесу, упродовж якого відбувається формування професійної компетентності, є професійна адаптація. Науковці визначають професійну адаптацію як один з основних компонентів професійної діяльності – складний процес засвоєння людиною професійних ролей. Н. Леонтьєв вважає, що реальна основа особистості не в закладених в неї генетичних програмах, не в глибинах її природних задатків і не в набутих нею знаннях уміннях навичках, зокрема професійних, а в тій системі діяльності, яка реалізується цими знаннями, уміннями, навичками [6].

У процесі навчання увагу студентів економічних спеціальностей потрібно спрямовувати на їхню подальшу професійну підготовку, яка передбачає формування: самовизначення – уміння виробляти свої позиції в житті; формувати власний світогляд, уміння ставити і виконувати поставлені перед собою завдання; самореалізації – утвердження себе як особистості; розвиток творчих здібностей (наукових, художніх, організаційно-комунікативних); самоорганізації – навички елементарної психічної саморегуляції; організації режиму життя; досягнення поставленої мети [1].

Для майбутнього економіста важливо використати отримані знання для самостійного дослідження актуальних питань розвитку національної економіки України та світової економіки. Це дає змогу їм найбільш повно реалізувати пізнавальну активність та сформуванню потребу постійного самовдосконалення, здійснення інноваційного підходу в процесі наукового пошуку. Науково-дослідницька робота допомагає розкрити здібності кожного студента як індивідуальності, підібрати відповідні методи для ефективного формування професійної компетентності майбутніх економістів.

У підготовці майбутніх економістів в умовах навчання у вищому навчальному закладі виокремлюємо кілька етапів.

Перший *етап* – це діагностика індивідуально-психологічних особливостей, виявлення природного потенціалу та психологічний відбір серед студентів, які оволодівають певною професією економічного спрямування, тих, хто має бажання та необхідні сприятливі психофізіологічні якості (природні задатки).

На *другому етапі* проводиться поглиблене психологічне обстеження з виявлення психологічних і соціально-психологічних властивостей, необхідних для розвитку професійно важливих якостей економіста, врахування потенційних можливостей студентів з метою підвищення ефективності професійного навчання і підготовки їх до професійної діяльності. Знання індивідуально-психологічних особливостей студентів дозволить визначити напрями третього етапу психологічної підготовки.

На *третьому етапі* проводиться безпосередня професійно-психологічна підготовка, спрямована на розвиток здібностей до професійної діяльності та професійно важливих психологічних якостей студентів – майбутніх економістів – з використанням методів активного психологічного (індивідуальне консультування, що включає інформування студентів про їхні психологічні особливості, створення позитивної мотивації до самореалізації; проведення психологічних тренінгів для цілеспрямованого розвитку здібностей) та педагогічного (професійно-орієнтоване навчання з розвитку вмінь і навичок, необхідних для здійснення фахівцями економічного профілю) впливів.

Отже, психологічна підготовки починається з діагностики особистісного потенціалу студентів, які вступили до навчального закладу. Результати психодіагностики дають інформацію про потенційні можливості студентів-першокурсників щодо їхніх психофізіологічних і соціально-психологічних властивостей.

Література

1. Гайдученко Ю. О. Реалізація індивідуального підходу до навчання та самореалізація студентів економічних спеціальностей / Ю. О. Гайдученко // Педагогіка та психологія: зб. наук. праць / за заг. ред. акад. І. Ф. Прокопенка, проф. Золотухіної. – Харків: «Смугаста типографія», 2015. – Вип.51. – С. 22-28.
2. Дибкова Л. М. Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів: дис. канд. пед. наук: 13.00.04. / Людмила Миколаївна Дибкова. – К, 2006. – 224 с.
3. Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; головний ред. В. Г. Кремень. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
4. Климов Е. А. Человек и профессия / Е. А. Климов. – Л.: ЛГУ, 1980. – 120 с.
5. Петрук В. А. Теоретико-методичні засади формування базових професійних компетентностей у майбутніх фахівців технічних спеціальностей : дис. ... доктора наук : 13.00.04. – К., 2008. – 274 с.
6. Федина В. С. Формування професійної компетентності у майбутніх фахівців-сходознавців: дис. канд. пед. наук : 13.00.04./ В. С. Федина. – Львів, 2009. – 252 с.

УДК 658.841

ЛИСИЧУК І.
здобувач вищої освіти
Рівненський державний гуманітарний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ ТОВ «Т-СТИЛЬ»

Електронна торгівля є такою формою торгівлі, за якої вся діяльність, пов'язана з купівлею-продажем товарів, ведеться через мережу Інтернет. При цьому внутрішні процеси, пов'язані з організацією торговельної діяльності, можуть бути реалізовані різними електронними методами [1].

Для електронної торгівлі мережа Інтернет є ринком, на якому здійснюються угоди. В умовах розширення можливостей доступу до мережі Інтернет та постійного зростання кількості його користувачів вітчизняні підприємства одержали потенційні можливості для активної інтеграції у електронне бізнес-середовище. До електронної торгівлі як до сфери

цифрового господарства належать глобальний електронний маркетинг, електронна комерція у вузькому значенні (торгівля «невловимими» товарами, які можуть передаватися в цифровій формі і/або оплата яких може відбуватися в цифровій формі), а також віддалені послуги (послуги, які можуть надаватися на відстані), дистанційна робота [2].

Результати дослідження Mediascope Europe, яке проводила компанія IAB за підтримки Яндекс у паралельно в 28 європейських країнах, свідчать про те, що українська аудиторія, на відміну від європейської, ще не надто втомилася від активності брендів у соціальних мережах, тому більше підпадає під їхній вплив. Наприклад, 49% українців імовірноше придбають товар того бренду, за яким вони слідкують у соцмережі, ніж якийсь інший [3].

ТОВ «Т- Стиль» запровадило новий вид просування своїх товарів – інтернет-торгівлю через власні Інтернет-магазини goldi.biz.ua та lenokombinat.com.ua для того, щоб збільшити свої прибутки та зайняти більшу частку ринку. Одночасно відбувався динамічний розвиток власної роздрібною мережі, яка на сьогодні становить 17 магазинів по всій Україні. При цьому частка онлайн-продажів одягу від Рівненського льонокомбінату становить 10% від усієї реалізації і продовжує зростати [4].

В інтернет-магазині «Рівненський льонокомбінат – Goldi» відповідно до сезону представлений найширший асортимент одягу для чоловіків, жінок і дітей. Щотижня колекція поповнюється новими моделями, які користуються найбільшим попитом. Інтернет магазин працює по 100% передоплаті, на розрахунковий рахунок ПриватБанку. Після оплати товару замовлення відправляється компанією перевізником «Нова пошта» за вказаною адресою клієнта. Номер товарно-транспортної накладної повідомляється СМС на номер клієнта. Повернення та обмін товару можна здійснити упродовж 14 днів з моменту його оплати. На сайті споживач може ознайомитися з усіма асортиментними групами, ціною, а також розмірною сіткою. Загалом продаж товарів на сайті є активним, торгівля охоплює всі міста України. В холодну пору року збут товарів через інтернет-магазин більш інтенсивний, ніж у більш сприятливі осінні місяці. Замовлення товарів через інтернет-магазин дозволяє споживачам економити час на пошук товару та його доставку, а також забезпечує можливість його отримання за більш вигідною ціною пропозицією без географічних обмежень.

Інтернет дає можливість вітчизняним компаніям вийти на світовий ринок, розширювати свої канали збуту, поєднувати постачальників і покупців у єдину систему. Саме тому особливу увагу необхідно звернути на перспективи й умови ефективного функціонування Інтернет-торгівлі й ті переваги, які вона надає як окремому підприємству, так і національній економіці в цілому.

Література

1. Тягунова Н. М. Інтернет-торгівля: сутність та особливості [Електронний ресурс] / Н. М. Тягунова, М. Ю. Гудзенко. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2013/03/160.pdf>.
2. Ринок інтернет торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://izmailbusiness.at.ua/>.
3. Саваневський М. Традиційні медіа vs Інтернет в Україні [Електронний ресурс] / М. Саваневський // Watcher. – 12 лип. 2012. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2012/07/12/tradytsiyni-media-vs-internet-v-ukrayini-doslidzhennya/>
4. Рівненський Льонокомбінат // Рівне-бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rovno.all.biz/rovenskij-lnokombinat-t-styl/>

УДК 342.25

ЛОБУНЕЦЬ В. І.

к. е. н., доцент

Білоцерківський національний аграрний університет

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ

Одним із основних напрямів реформування в Україні є перебудова адміністративно-територіального устрою та перехід до сучасної системи публічного управління. Термін «публічне управління» є широкодосліджуваним серед вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них, відомий англійський державний службовець Д. Кілінг, який трактував його як один з найкращих способів використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики [1].

Відомим є трактування публічного управління А. Волковим, який розглядає його як владу, що є відкритою для народу та його інтересів і залучає до управління державою широкі верстви населення [2]. Таке трактування є дискусійним, оскільки лише частина населення володіє достатнім досвідом та знаннями в галузі публічного управління. Погоджуємося, що інтереси різних верств населення мають бути враховані, а органи публічної влади бути підзвітними громаді.

Дослідження Н. Обушної зводяться до визначення публічного управління як різновиду суспільно корисної діяльності, яка забезпечується діяльністю органів державної влади [3]. Логічним вважаємо висновок про те, що публічне управління важливо розглядати як складову подій, які відображають стан суспільства, його політичні та соціально-економічні реалії.

Сучасні напрями реформування в Україні у сфері публічного управління будуються на новій територіальній системі організації публічної влади. Важливою умовою адміністративно-територіальної реформи є побудова такої структури органів місцевого й регіонального самоврядування, які будуть здатними створити найбільш сприятливі умови для сталого розвитку територій, збереження та розширення їх економічного, соціокультурного потенціалу.

Визначальним етапом у процесі реформування в Україні стала децентралізація, яка у сфері публічного управління була законодавчо закріплена у 2014 році Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Результатом процесу адміністративної децентралізації України стало добровільне об'єднання територіальних громад, як базового рівня місцевого самоврядування. Зокрема, на кінець 2017 року було створено 699 об'єднаних територіальних громад, які об'єднали 3264 невеликі територіальні громади. Позитивним наслідком адміністративної децентралізації стала зміна в структурі фінансування місцевих громад. Так, до Бюджетного та Податкового кодексів України було внесено зміни, що дозволили збільшити надходження до місцевих бюджетів з 68,6 млрд. грн. до 192 млрд. за період 2014-2017 років. Як наслідок у 2017 році доходи об'єднаних територіальних громад зросли на 87% [4].

Розглядаючи сутність публічного управління орієнтованого на децентралізацію відзначимо, що основною умовою є передача більшості повноважень органам місцевого самоврядування, надання їм відповідальності та доступу до бюджетних ресурсів. Центральні органи державної влади поступаються повноваженнями місцевому самоврядуванню, яке, на думку фахівців, буде надавати більш якісні публічні послуги та сприятиме підвищенню рівня життя населення, особливо сільського. Проте, в умовах децентралізації державна політика не сприятиме реальному розвитку територій без активної позиції місцевих громад. В умовах передачі значних повноважень і ресурсів, особливо важливою має бути активна позиція і відповідальність органів місцевого самоврядування, участь місцевого бізнесу, залучення всієї громади до сприяння розвитку власної територіальної одиниці [5].

Нині перехід до управління на засадах децентралізації стикається з рядом проблем. Інколи непереборним є нерозуміння широких верств населення переваг створення об'єднаних територіальних громад; серйозний спротив серед місцевих рад, відсутність кваліфікованих управлінських кадрів, здатних запустити процес реорганізації та забезпечити ефективний контроль діяльності органів місцевого самоврядування. Залишаються невирішеними ряд типових для села проблем, зокрема, малорозвинена соціальна інфраструктура; мінімальне держбюджетне фінансування.

Вважаємо, що для побудови української моделі публічного управління на основі децентралізації є можливим врахувати досвід країн ЄС, які сучасну парадигму публічного управління визначають через принципи ефективності, прозорості, відкритості та підзвітності публічних органів влади, їх гнучкість і субсидіарність.

Література

1. Keeling D. Management in Government / D. Keeling. – London : Allen & Unwin, 1972. – P. 15.
2. Волков А. М. Публичное управление недропользованием в России (современный период) / А. М. Волков // Правовая инициатива. – 2013. – № 7. – С. 15.
3. Обушна Н. І. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект / Н. І. Обушна // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 44(1). – С. 53-63. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44.
4. Пухкал О. Г. Модернізація публічного управління на засадах децентралізації: європейський досвід для України [Електронний ресурс] / О. Г. Пухка. – Режим доступу: http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2018/01/blog-post_25.html.
5. Негода В. Розвиток сільських територій в умовах децентралізації значною мірою залежить від активності громад [Електронний ресурс] / В. Негода. – Режим доступу: decentralization.gov.ua/news/2161.

УДК 65.011.8; 656.02

МАРГІТА Н. О.

к. е. н., ст. викладач

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗМІЩЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

З ВРАХУВАННЯМ ВИТРАТ ТРАНСПОРТУВАННЯ

В сучасних умовах поглиблення конкуренції ключовим елементом у боротьбі за лідерство на ринку є здатність підприємства забезпечити оптимальний рівень споживацького сервісу за відносно низьких витрат. Оскільки найбільшу частку в структурі логістичних витрат займають витрати транспортування, особливої актуальності набуває питання оптимізації мережі, через визначення місця розташування логістичного центру, що забезпечить мінімізацію витрат перевезення.

На практиці найбільш важливим фактором, що впливає на вибір локалізації логістичного центру є витрати, а саме витрати постачання. Оскільки витрати постачання

залежать від відстаней до об'єктів постачання, для визначення місця розташування логістичного центру доцільно скористатися математичною моделлю, де параметром оптимізації буде відстань. У цьому випадку доцільно використовувати не реальні відстані, а розташування точок в двовимірному просторі [1]. Найчастіше відстані між точками визначають за допомогою формули визначення Евклідової відстані [2]:

$$d_{ij}^p = \sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2}, \quad (1)$$

де $A_i(x_i, y_i), A_j(x_j, y_j)$ – точки в площині R^2 .

Вибір оптимального місця локалізації логістичного центру вимагає мінімізації транспортних витрат, що визначаються за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^m a_i k_i^a d_{i0} + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b d_{j0}, \quad (2)$$

$A_i(x_i^A, y_i^A)$ - локалізація постачальників,

a_i – очікуваний обсяг поставок,

$B_j(x_j^B, y_j^B)$ - локалізація споживачів,

b_j - очікуваний обсяг споживання,

k_a^i, k_b^i - одноразові витрати на доставку товарів від постачальників до споживачів.

Оскільки оптимальне розміщення логістичного центру передбачає мінімізацію витрат доставки, необхідно знайти координати точки $M(x_0, y_0)$, в якій витрати доставки були б найменшими. Для цього використаємо формулу Евклідової відстані 1 і підставивши її у формулу 2 отримаємо наступний вигляд функції витрат:

$$K = \sum_{i=1}^m a_i k_i^a \sqrt{(x_i^A - x_0)^2 + (y_i^A - y_0)^2} + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b \sqrt{(x_j^B - x_0)^2 + (y_j^B - y_0)^2}, \quad (3)$$

Для того, щоб знайти координати (x_0, y_0) необхідно визначити перші часткові похідні функції K (формула 3) та прирівняти їх до нуля. Виконавши зазначені дії, отримуємо:

$$x_0 = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^a x_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^b x_j^B}{d_j^B}}{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^a}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^b}{d_j^B}}, \quad (4)$$

$$y_0 = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^a y_i^A}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^b y_j^B}{d_j^B}}{\sum_{i=1}^m \frac{a_i k_i^a}{d_i^A} + \sum_{j=1}^n \frac{b_j k_j^b}{d_j^B}}, \quad (5)$$

Через труднощі у визначенні координат (у формулах 4 і 5 змінні присутні в обох сторонах рівняння) доцільно застосовувати ітераційну процедуру. На першому етапі для вихідних даних доцільно визначити координати центра ваги за формулами:

$$\bar{x}_0 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a x_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b x_j^B}{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b}, \quad (6)$$

$$\bar{y}_0 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a y_i^A + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b y_j^B}{\sum_{i=1}^m a_i k_i^a + \sum_{j=1}^n b_j k_j^b}, \quad (7)$$

Порівняння витрат транспортування при різних варіантах розміщення дистрибуційного центру

	Координата X	Координата Y	Витрати транспортування, грн.
Існуючі координати	137	209	10839017
Оптимальні координати	258	165	8233784,7
Скориговані координати	261,47	163,6	8228017,45

Джерело: власна розробка

Витрати транспортування при діючому розташуванні дистрибуційного центру становлять 10839017 грн. У порівнянні із скоригованими координатами економія витрат транспортування на місяць складе 2610999,33 грн., відповідно у рік – 31331992,01 грн. Поданий метод розрахунку місця локалізації дистрибуційного центру з використанням функції витрат є альтернативним варіантом оптимізації мережі та зниження логістичних витрат. За допомогою цього методу можна отримати рішення, яке буде ефективним з точки зору особливостей функціонального призначення певного логістичного об'єкту.

Література

1. Kauf S. Logistyka miasta i regionu: metody ilosciowe w decyzjach przestrzennych / S. Kauf, A. Tluczak. – Warszawa: Difin SA, 2014. – 227 s.
2. Kuczynska E. Wyznaczanie lokalizacji obiektu logistycznego z zastosowaniem metody wywazonego srodka ciezkosci – stadium przypadku /E. Kuczynska, J. Ziolkowski, Biuketyn WAT, vol. LXI, nr 3, 2012, s. 339-351.

УДК 331.56 (477)

ОГІЄНКО М. М.

к.техн.н., доцент

Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв

ГУРІНА О. В.

к.е.н., доцент

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

АРХАНГЕЛЬСЬКА А.-М. І.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Перманентні дослідження безробіття та зайнятості населення з використанням сучасної методології доводять важливе значення соціальної політики у сфері формування людського капіталу.

За даними державної служби статистики (рис. 1) «кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15-70 років у 2016р., порівняно з 2015р., збільшилася на 23,5 тис.

осіб, або 1,4%, та становила 1,7 млн. осіб. Серед безробітних дві третини склали мешканці міських поселень (1,1 млн. осіб), решту – сільські жителі. Збільшення кількості безробітного населення віком 15–70 років відбулося в основному за рахунок осіб працездатного віку (на 23,5 тис. осіб, або на 1,4%)» [1].

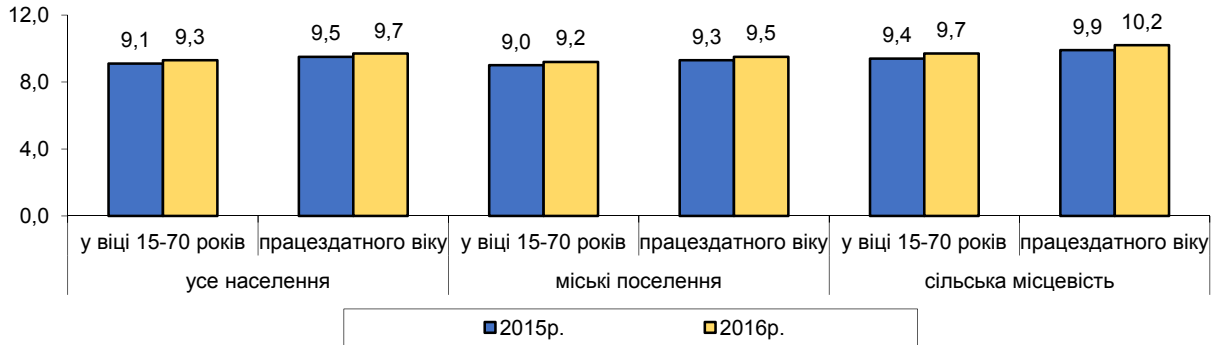


Рис. 1. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у 2015-2016 роках (у % до економічно активного населення відповідної вікової групи) [1]

Порівняльний аналіз рівня безробіття населення в країнах Європейського Союзу та в Україні (рис. 2) демонструє той факт, що в Україні рівень безробіття становить 9,3%, що є на 0,8% вище середнього рівня по країнам Євросоюзу. Найнижчий показник безробіття у Чеській республіці (4%), а найвищий у Греції (23,5%). Більший ніж в Україні рівень безробіття у 2016 році спостерігався у Латвії, Словаччині, Франції, Португалії, Кіпрі, Хорватії, Іспанії та Греції.

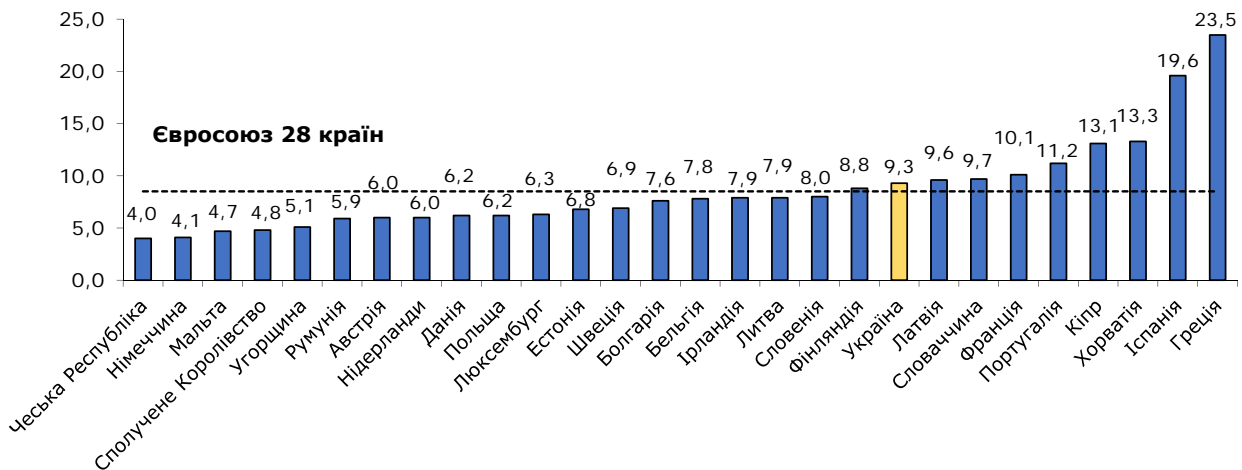


Рис. 2. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у країнах Євросоюзу та Україні у 2016 році (у % до економічно активного населення у віці 15–74 роки, для України – у віці 15-70 років) [1]

«Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15-24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 40–59 років. Слід зазначити, що рівень безробіття населення віком 15–70 років у мешканців сільської місцевості на 0,5 в. п. перевищував відповідний показник серед городян, а в чоловіків – на 3,1 в. п. рівень безробіття жінок. У 2016р., порівняно з 2015р., зростання цього показника відбулося в усіх вікових групах, за винятком осіб віком 30–34 роки (скорочення на 0,8 в. п.) та осіб віком 60-70 років (не змінився)» [1].

За даними Державної служби статистики «рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) у 4 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (у жінок – у 2,9 рази, чоловіків – у 5,6 рази, міських поселеннях – у 4,8 рази, сільській місцевості – у 3,3 рази) [1].

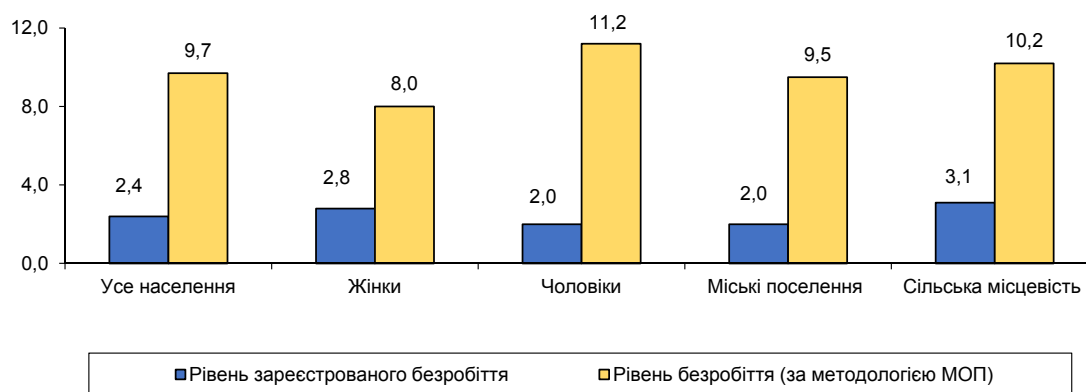


Рис. 3. Безробіття серед економічно активного населення працездатного віку за статтю та місцем проживання у 2016 році (у % до економічно активного населення працездатного віку) [1]

У 2016 році порівняно із попереднім періодом збільшилася звільнених з наступних причин: за власним бажанням, за угодою сторін (+ 4,1%), звільнених у зв'язку із закінченням строку контракту або договору найму (+ 1,9%), звільнених за станом здоров'я, через оформлення пенсії (+ 0,9%), демобілізованих з військової строкової служби (+ 0,4%).

Важливе значення соціальної політики та політики зайнятості населення у сфері формування людського капіталу. Розвиток людського потенціалу регіонів України повинен забезпечуватися інвестиціями у людський капітал.

В цілях посилення людського капіталу, напрямками використання інвестиційних коштів можуть бути: розвиток підприємництва; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації фахівців необхідних для регіону професій; розвиток вищої освіти та науки; підвищення культурно-освітнього рівня населення тощо.

Література

1. Доповідь Державної служби статистики «Ринок праці 2016 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/7156~1/AppData/Local/Temp/Rar\$DIa0.921/dop_gp2016_pdf.pdf.
2. Іртищева І. О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / І. О. Іртищева, Т. В. Стройко, М. І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – №4. – 2013. – С. 80-88.

УДК 33.338.2

ОСІДАЧ О. П.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ФОРМУВАННЯ ВІЗІЇ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ринково орієнтоване управління підприємством повинно починатись зі встановлення специфічної та одночасно амбітної мети, візії. Її формування стає основою стратегічного та оперативного планування, а також дозволяє змобілізувати потенціал суб'єкта підприємницької діяльності. На відміну, від філософських визначень, наука менеджменту пропонує трактувати візію як відображення майбутньої дійсності, яку хочуть досягнути. Візія обов'язково повинна перетворитись на реальність, інакше мова йтиме просто про мрію.

Для створення візії конкретного підприємства не існує запатентованого рецепту, проте допомогти може системний підхід, який передбачає формулювання змісту, інституційне закріплення у підприємстві та використання у щоденній діяльності суб'єкта підприємництва.

Виходячи з конкретної ситуації на підприємстві, зовнішньої та внутрішньої перспектив можна обрати один з п'ять підходів до формулювання візії:

- орієнтація на інші підприємства (коли хочуть використати інше підприємство як приклад для власного колективу, або коли мають намір прямо «атакувати» головного конкурента);
- орієнтація на ситуацію на ринку (коли важко усунути основного конкурента, або коли підприємство само є ринковим лідером);
- орієнтація на споживачів (для підприємств-виробників споживчих товарів та сфери послуг)
- орієнтація на існуючу модель бізнесу (для підприємств, які нагально потребують покращення специфічних для галузі факторів успіху);

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

- орієнтація на майбутню модель бізнесу (для підприємств, які мають намір диверсифікувати діяльність або провести структурні перетворення).

Якість сформульованої візії можна перевірити за чотирма критеріями. Успішна візія:

- задає напрямок розвитку приблизно на 20 років і, тим самим, забезпечує наступність у плануванні стратегічної та операційної діяльності суб'єкта підприємництва;

- формулює амбітну мету, яка стає справжнім викликом для кожного працівника і одночасно стимулює ентузіазм для її досягнення;

- інтуїтивно зрозуміла та правдоподібна, оскільки базується на професійному розумінні тенденцій розвитку ринку, системі прогнозування та планування;

- просто та однозначно сформульована за допомогою коротких влучних фраз, що дозволяє її легко сприймати та відтворити.

Не завжди на практиці можна сформулювати візію, яка б одночасно відповідала усім названим критеріям, проте хоча б два з них повинні бути обов'язково присутніми. Так, наприклад, якщо у підприємстві сформулювали коротку та влучну фразу, яка проте не задає напрям розвитку підприємства на тривалу перспективу та не мобілізує працівників для її досягнення, то очевидно що мова скоріше йде про салоган, який можна вдало застосовувати як маркетинговий інструмент.

При формулюванні змісту візії на практиці переважно вдаються до одного із двох шляхів: процес її розробки ініціює та забезпечує керівник підприємства або її формулювання стає результатом синтезу пропозицій спеціально створеної команди фахівців. «Візійний» керівник рідко формулює візію у структурованому процесі, скоріше – на основі своїх індивідуальних та малозрозумілих для оточуючих переконань, що може в майбутньому спровокувати упередження та тертя у колективі при її втіленні. При другому підході формують малу групу особливо кваліфікованих працівників із різних рівнів управління, які, абстрагуючись від дійсної ситуації, генерують, уточнюють та ранжують ідеї для змісту візії та перевіряють їх за названими критеріями. Обидва цих шляхи мають переваги та недоліки, а при виборі вирішальне значення має лише якість візії та конкретна ситуація у підприємстві.

Раннє та всеохопне закріплення візії у підприємстві має вирішальне значення для досягнення поставленої мети. Необхідною передумовою для цього служить ознайомлення та наступне втягнення якомога більшого кола працівників зі всіх рівнів підприємства, а подекуди і споживачів та інвесторів, до її обговорення. Ознайомити працівників підприємства зі сформульованою візією можна на загальних зборах (із одночасною трансляцією у філіях – для великих корпорацій), шляхом розсилки листів, розвішування плакатів, розміщення інформації на Інтернет-сторінках, поширення спеціальних відеороликів або відеофільмів, через презентації у підрозділах підприємства тощо. У подальшому,

відповідні керівники повинні організувати її обговорення з працівниками, щоб досягнути індивідуального значення візії для роботи кожного співробітника.

Після того, як візію поширили та обговорили у підприємстві, її потрібно активно та послідовно використовувати в управлінні: у стратегічному та операційному плануванні, у системах матеріального стимулювання та кар'єрного зростання працівників, у внутрішніх та зовнішніх комунікаціях тощо.

Успішний досвід середніх та великих підприємств щодо створення візії свідчить, що цей процес може тривати до трьох років.

Найкращим критерієм перевірки дієвості візії є тривалість її застосування. Проте навіть успішні візії з часом потребують коригування та нового формулювання. Показами для цього є: досягнення поставленої суб'єктом підприємництва мети, зниження продуктивності праці та мотивації працівників, зміна конкурентної ситуації на ринку, структурні зміни у галузі, інновації та нові технології, зміна поведінки споживачів. У такому випадку перед керівництвом постає завдання сформулювати та поширити нову амбітну візію для підприємства. Тому керівники підприємства, не лише повинні постійно та послідовно орієнтуватись на візію при прийнятті управлінських рішень, але й вміти своєчасно розпізнати початок втрати її актуальності та розпочати процес доопрацювання й оновлення.

Література

1. Новітній онлайнний словник української мови (2013-2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.sum.in.ua/f/vizija>.
2. Duden (1996): Deutsches Universal Wörterbuch A-Z, 3.,neu bearbeitete Auflage, Mannheim, Leipzig, Wien, Zürich. S.1682.
3. Bea, F.X., Haas, J. (2013): Strategisches Management, 6.Aufl., Konstanz, München
4. Coenenberg, A.G., Salfeld R., Schultze, W. (2015): Wertorientierte Unternehmensführung: vom Strategieentwurf zur Implementierung, 3.Auflage, Stuttgart.
5. Schott AG (2010): Interview: Vision 2010 mit Dr.von Heimendahl [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.schott.com/magazine/german/info94/si094_01_vision.html.
6. TUI AG (2015): Geschichte des Konzerns [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.tuigroup.com/de-de/ueber-uns/geschichte>.

ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах кризової економіки зростає інтерес до розвитку кластерів, як мобільних економічних об'єднань, що здатні швидко реагувати на зміни оточуючого середовища та пристосовуватись до них. Особливого значення в таких умовах набувають саме регіональні кластери, що формуються на основі індивідуального підходу, враховуючи специфіку розвитку, потенціалу конкретного регіону.

Значний потенціал щодо активізації та ефективного управління регіональним розвитком володіють регіональні та міжрегіональні кластери. Саме вони стимулюють інвестиційну діяльність регіону в напрямку розвитку виробничих, логістичних та туристично-рекреаційних регіональних комплексів. Розвиток регіональних та міжрегіональних кластерів формують основу для вирішення питань зайнятості, імпортозаміщення, формують конкурентоспроможність регіону, забезпечують соціальну стабільність.

Найбільш перспективними є транскордонні кластери, оскільки розвиток транскордонного співробітництва визначено одним із пріоритетних завдань реалізації державної регіональної політики, зважаючи на те, що 19 із 25 регіонів є прикордонними, Україна має значні можливості співпраці з іноземними компаніями в межах транскордонних кластерів.

На сьогодні транскордонне співробітництво здійснюється як на міждержавному рівні, так і на рівні територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади. Таке співробітництво сприяє соціальній та економічній конвергенції прикордонних регіонів та створенню нових можливостей для їх розвитку, в тому числі розвитку економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин, обміну досвідом. Ефективним механізмом здійснення транскордонного співробітництва є формування та розвиток транскордонних кластерів. Транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що географічно зосереджені у транскордонному регіоні, співпрацюють та конкурують, спеціалізуються в різних галузях, проте пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, об'єднуючись для реалізації спільних проектів чи виготовлення спільних продуктів, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків тощо [1].

Транскордонні кластери формуються в умовах вже усталених транскордонних взаємозв'язків між суб'єктами підприємництва прикордонних територій сусідніх країн, а їхня ефективна діяльність ґрунтується на взаємовигідній співпраці суб'єктів господарювання, органів влади, неприбуткових і громадських організацій цих територій.

Формування транскордонних кластерів із сусідніми державами, в тому числі в рамках єврорегіонів, здійснюється в наступних пріоритетних напрямках:

– із Словацькою Республікою – співпраця у сфері реформування органів місцевого самоврядування; забезпечення розвитку туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних регіонів; виконання культурно-мистецьких програм; введення спрощеного механізму малого прикордонного руху та розширення території його дії; удосконалення та спрощення механізму малого прикордонного руху, модернізація та реконструкція пунктів пропуску на українсько-словацькому кордоні; мінімізація негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області;

– з Румунією – оновлення існуючої та створення нової інфраструктури для покращення доступності до регіонів, забезпечення розвитку транспорту, зв'язку і туризму; посилення співпраці у сфері освіти, досліджень, технологічних розробок та інновації; забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг та прикордонної інфраструктури; охорона навколишнього природного середовища, в тому числі проведення оцінки ризиків та мінімізації негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області на навколишнє природне середовище, розв'язання загальних проблем щодо створення спільної системи поводження з відходами та управління водними ресурсами;

– з Угорщиною – забезпечення розвитку протипаводкового захисту та створення інтегрованої системи прогнозування паводків; забезпечення розвитку туристичних шляхів, зокрема велосипедних та пішохідних; поліпшення якості води; стале використання природних ресурсів, зокрема управління водними ресурсами та ведення лісового господарства; охорона навколишнього природного середовища, в тому числі проведення оцінки ризиків та мінімізації негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області; забезпечення розвитку підприємництва; обмін досвідом з Угорською Стороною щодо енергоефективності та енергозбереження; співпраця між навчальними закладами; завершення реалізації проекту «Ефективний та безпечний кордон між Угорщиною та Україною»;

– з Республікою Польща – покращення доступності до регіонів, модернізація і забезпечення розвитку існуючої транскордонної інфраструктури для підвищення її пропускнуої спроможності; створення функціонального модуля «фільтр пункту пропуску» в

міжнародному пункті пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення Рава-Руська, забезпечення розвитку ІТ-інфраструктури вітчизняної митної та прикордонної служб; забезпечення розвитку меліоративних мереж для сприяння розвитку сільських територій, електро- та водопостачання; забезпечення розвитку співпраці з урахуванням досвіду Республіки Польща у реформуванні та провадженні діяльності органів місцевого самоврядування, розвитку малого, середнього та соціального підприємництва; обмін досвідом у сфері енергоефективності; забезпечення безпеки та боротьба з організованою злочинністю, введення спрощеного режиму малого прикордонного руху, підтримка транскордонного співробітництва [2].

Закарпатська область як базова для формування трьох із чотирьох транскордонних регіонів між Україною та ЄС (українсько-угорського, українсько-словацького та українсько-румунського), а також учасниця четвертого з них (українсько-польського), може виступити ініціатором створення не лише транспортно-логістичного, але й низки інших транскордонних кластерів. [3]

Насамперед це стосується деревообробного кластера, основним завданням якого має стати ефективне використання лісових ресурсів Карпат у межах передгірних і гірських територій українсько-румунського, українсько-угорського, українсько-словацького та українсько-польського транскордонних регіонів. Крім того, цей кластер може сприяти відновленню потенціалу деревообробної, целюлозно-паперової та меблевої промисловості прикордонних областей Західної України, а також залучення в їх розвиток інвестицій і сучасних технологій, орієнтованих на відновне лісокористування та сталий розвиток Карпатського регіону.

Література

1. Мікула Н. А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н. А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип. 3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2008. – С. 129-141.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки» від 23 серпня 2016 р. № 554 Київ.
3. Гоблик В. В. Перспективи розвитку транскордонних кластерів на кордоні України з європейським союзом / В. В. Гоблик. // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_7.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах з трансформаційною економікою заставою виживання та основою стабільного становища будь-якого підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вища стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства.

Однією з основних проблем зростання кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства є недосконалість управління його грошовими потоками. Оперативне управління грошовими ресурсами – планування грошових потоків і ефективне управління підприємством неможливе без оперативного контролю кредиторської заборгованості. Несвоєчасність отримання даних по заборгованості може призвести до того, що підприємство або залишиться без необхідних обігових коштів, або не зможе правильно запланувати обсяг грошових коштів для майбутніх виплат.

Таким чином, актуальність теми, присвяченої проблемам кредиторської та дебіторської заборгованостей, обґрунтовується необхідністю оперативного і ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Вивченням питання теоретичного і практичного аспекту кредиторської та дебіторської заборгованості займалися багато вітчизняних науковців, зокрема Лігоненко Л. О., Нашкерська М. М., Черненко Л. В. та багатьох інших.

Незважаючи на значні наукові дослідження та теоретичні досягнення в дослідженнях присвячених проблемам кредиторської та дебіторської заборгованостей, потребують подальшого обґрунтування та вдосконалення питання оперативного і ефективного управління ними на сучасному підприємстві.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю – одна з ключових складових системи управління будь-якого підприємства, яка включає сукупність методів, принципів та процедур взаємодії з покупцями щодо реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю також характеризується системою інструментів, які, враховуючи макро та мікропоказники,

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

регулюють та узгоджують інтереси підприємства та контрагентів, таким чином забезпечуючи фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі

Для ефективного управління кредиторської заборгованості необхідно проведення наступних заходів:

Постійний контроль кредиторської заборгованості, оскільки при вмілому управлінні кредиторська заборгованість може стати додатковим, а головне, дешевим джерелом залучення позикових коштів. Необхідне проведення наступних заходів, а саме:

- контроль за правильністю оформлення і складання договорів з контрагентами відповідно до чинного законодавства;
- спостереження за термінами оплати договорів;
- контроль за своєчасним здійсненням платежів.

Ранжування контрагентів у реєстрі платежів. Створення рівнів контрагентів дозволить суттєво зекономити кошти підприємства. Управління борговим портфелем підприємства, який може включати в себе самі різні інструменти, що виконують поставлені перед нею завдання, а за рахунок диверсифікації - знижувати ризик фінансової нестійкості.

Планування обсягу залучених коштів.

- планування обсягу боргових зобов'язань, задовольняючи власні потреби;
- правильного розрахунку граничного розміру запозичень, визначення якого виходить з показників кредитоспроможності підприємства (ліміт по сумі ліквідних активів, ліміт власних коштів).

Ліміти повинні підлягати перегляду з урахуванням особливості діяльності підприємства.

Здійснення постійного моніторингу та аналізу кредиторських рахунків за тимчасовими діапазонами – по місяцях і за більш короткі періоди часу, порівнювання яких дозволить оперативно прийняти рішення щодо поліпшення позицій з кредиторськими боргами всередині року, кварталу або місяця.

Щодо управлінням дебіторською заборгованістю, то найбільш ефективними будуть такі шляхи: визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років; періодичний перегляд граничної суми кредиту, виходячи з реального фінансового становища клієнтів; якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора; використання арбітражних судів для стягнення боргів при наявності порук чи гарантій; продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно; при

продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунка покупця; використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій; відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу; пропозиція відстрочки у виплаті грошей для стимулювання попиту; страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами; обминання дебіторів з високим ризиком, наприклад, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.

Отже, від якості управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві залежить його фінансовий стан та результати діяльності. Саме тому значну увагу необхідно приділяти аналізу цієї складової оборотних активів. Більшість проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю, погіршує показники ефективності підприємства, знижує його ліквідність та впливає на рентабельність, платоспроможність та оборотність, що є негативним фактором, особливо для підприємств, які працюють не лише на вітчизняному ринку. На жаль, незалежно від розміру підприємства у той чи інший момент кожне з них піддається впливу фінансової кризи та відчуває на собі її наслідки. Тому для уникнення значних втрат, у тому числі зниження платоспроможності та ліквідності, керівництво підприємства повинно постійно вдосконалювати свою політику та впроваджувати принципово нові підходи стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Література

1. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 275 с.
2. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 136-140.
3. Черненко Л. В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах : дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Л. В. Черненко. – Київ, 2007. – 241 с.
4. Таратута Л. В. Управління поточною дебіторською заборгованістю в умовах кризи / Л. В. Таратута // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 220-228.
5. Дубровська Є. В. Класифікація факторів впливу на рівень дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального сектору господарювання / Є. В. Дубровська // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 85. – С. 202 – 207.
6. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в

УДК 334.012.64(477)

ПОПФАЛУШІ В. Я.
 Мукачівський державний університет

СТАН РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У процесі дослідження сутності малого та середнього бізнесу в Україні з'ясовано, що більшість авторів ототожнюють малий і середній бізнес з малим та середнім підприємством і малим та середнім підприємництвом.

Критеріями для віднесення підприємства до малих та середніх підприємств є чисельність працюючих і обсяг доходу від реалізації продукції (табл. 1). Згідно Господарського кодексу України зі статтею 55 малими підприємствами (не залежно від форми власності) є підприємства, в яких за звітний (фінансовий) рік: середньооблікова чисельність робітників не перевищує 50 чоловік; річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує 10 мільйонів євро [1]. Законом України «Про розвиток і державну підтримку малого і середнього бізнесу в Україні» внесено зміни до Господарського кодексу та введено нове поняття «суб'єкт мікропідприємництва» [2], до яких відносяться фізичні особи-підприємці та юридичні особи, з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб та обсяг річного доходу до 2 млн. євро.

Таблиця 1

Класифікація підприємств за їх розміром [1]

Тип підприємства	Критерії визнання	
	Середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік, осіб	Річний дохід від будь-якої діяльності, млн. євро.
Велике	≥ 250	≥ 50
Середнє	51-250	10- 50
Мале:	X	X
- суб'єкт малого підприємництва	≤ 50	≤ 10
- мікропідприємство	≤ 10	≤ 2

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності засвідчує, що основну частку складає мале підприємництво 99 % у середньому за 2010-2016 рр. (табл. 2). Мале підприємництво забезпечує значну частку обсягу виробленої продукції держави та переважну частку робочих місць, саме тому в більшості країн світу мале підприємництво є

не тільки об'єктом державної політики, але й розглядається як один з чинників національної безпеки.

Перевагами малого і середнього бізнесу є: близькість до споживача, що дозволяє постійно відстежувати споживчий попит і, таким чином, гнучко пристосовуватися до його змін; більші можливості впровадження інновацій, а також спонукальні мотиви до цього; конкурентний (протилежний монопольному) характер діяльності; здатність служити стабілізатором зайнятості під час економічних спадів та підтримувати соціальну стабільність через створення нових робочих місць.

Таблиця 2

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства у загальній кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності [3]

Роки	Кількість суб'єктів господарювання – усього, одиниць	Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, у %			
		суб'єкти великого підприємства	суб'єкти середнього підприємства	суб'єкти малого підприємства	з них суб'єкти мікропідприємства
2010	2183928	0,0	1,0	99,0	95,9
2011	1701620	0,1	1,2	98,7	94,5
2012	1600127	0,0	1,3	98,7	94,4
2013	1722070	0,0	1,1	98,9	95,1
2014	1932161	0,0	0,9	99,1	96,3
2015	1974318	0,0	0,8	99,2	96,8
2016	1865530	0,0	0,8	99,2	96,5

Водночас, середній бізнес має низку переваг у порівнянні як з великим, так і з малим бізнесом, а саме: більша гнучкість, необхідна, з одного боку, для пристосування до кон'юнктури ринку (за рахунок можливості випускати дрібно серійну продукцію), а з іншого – забезпечення достатнього зростання прибутку для виходу на нові ринки та захоплення нових ринкових ніш (за рахунок можливості випускати достатньо великі партії продукції); наявність стимулів та можливостей до розроблення та впровадження інновацій (за рахунок більшого розміру та фінансових ресурсів порівняно з малим бізнесом); мінімізація проблем, пов'язаних з корпоративним управлінням (порівняно з великим бізнесом).

Світовий досвід у розвинених країнах свідчить, що малі і середні підприємства відіграють важливу роль у їх економічному розвитку. Кількісні оцінки чисельності підприємств і зайнятих на них працівників вказують на явне переважання малого і середнього бізнесу в економічних системах країн, оскільки у Європейському Союзі (27 країн) малий і середній бізнес становить 99,8% економіки, а кількість працюючих – 67%.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), – 2003 р. – № 18, № 19-20, № 21-22, – с. 144.
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.02:332

ПУГАЧЕВСЬКА К. Й.
к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет
ПУГАЧЕВСЬКА К. С.
к.е.н., ст. викладач
Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ПРОСТОРОВИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

В економічній науці посилюється увага до теоретичних досліджень в галузі управління господарським простором («просторове економічне управління»), а також до пошуку нових методів регіональної організації господарства і управління ним. Як показує практика, на початковому етапі нового регіонального розвитку будь-яка бізнес-співпраця є рамковою, що відображає тільки загальні напрямки діяльності центральних, регіональних і місцевих органів управління в області просторового економічного розвитку територій. Вона дозволяє виробити послідовну довгострокову стратегію збалансованого економічного розвитку територій і в кінцевому рахунку зміцнити на принципах субсидіарності і взаємності конкурентоспроможність виробленої на них продукції, співпрацю і солідарність регіональних органів влади, сприяючи тим самим стабілізації економічних досягнень.

Поглиблення в країні інтеграційних процесів, а також системна трансформація економічних процесів лише підсилюють необхідність створення нових управлінських моделей вирішення регіональних соціально-економічних проблем і забезпеченню сталого розвитку господарства територіальних систем.

Проблема просторового розвитку на основі кластеризації є актуальною з теоретичної та практичної точок зору. Перед суспільством стоїть проблема пошуку оптимальної моделі просторової організації регіону з відповідною інфраструктурою, особливості якої зумовлені природно-ресурсними перевагами окремих територій, економічними передумовами, що визначають доцільність і напрями виробничої діяльності.

На сьогоднішній день концепція розвитку кластерів використовується як ключовий елемент стратегії економічного розвитку багатьох розвинених країн світу. Так, зокрема, повністю кластеризована датська, фінська, норвезька і шведська промисловість. Успішно функціонують окремі кластери в Німеччині (хімія і машинобудування) і у Франції (виробництво продуктів харчування, косметики), в Сінгапурі (нафтохімія), в Японії (автомобілебудування) і в цілому ряді інших країн світу. В процесі розвитку знаходяться багатогалузеві територіальні кластери в США і КНР. Наприклад, провідні підприємства в "Шанхайській зоні" КНР працюють за спеціальною моделлю виробництва, коли підприємства кластера знаходяться в одному регіоні, але при цьому максимально використовують природний, кадровий і інтеграційний потенціали сусідніх регіонів [1].

Можна виділити кілька базових напрямків в регіональній теорії управління економічним розвитком територіальних систем:

- «просторовий» розвиток, що ґрунтується на основі пошуку кращого розміщення виробництва і підприємств щодо джерел сировини, енергії, а також споживачів в рамках окремих територій;
- «структуроутворюючий» розвиток, який, будучи логічним продовженням першого, ґрунтується на підході, при якому регіональне управління направлено на оптимізацію структури і розмірів виробництва в окремому суб'єкті;
- «комплексний» розвиток, який ґрунтується на формуванні системного підходу до управління територіями на різних рівнях господарського розвитку і функціонального стану бізнесу в рамках територіальних утворень;
- «точковий» розвиток, суть якого зводиться до розгляду вузько-просторової організації виробництва як сукупності факторів просторового і загально-регіонального напрямків.

Кластери дозволяють державним структурам в регіонах чіткіше.

Розвиток регіональних кластерів є перспективною організаційною формою управління соціально-економічними процесами в регіонах. Вони сприятимуть забезпеченню швидкого економічного зростання, відродженню вітчизняного виробництва, розвитку виробничого співробітництва на основі спеціалізації і кооперування, підвищенню ефективності інноваційного розвитку регіонів, є ефективним способом залучення прямих іноземних інвестицій. Створення кластерних мереж дозволяє підвищити рівень конкурентоспроможності регіону, забезпечити робочими місцями населення регіону, в тому числі висококваліфікованих кадрів, збільшити податкові надходження до бюджету [2].

Можна виділити такі переваги кластерного підходу до мережевої організації території: посилення конкурентоздатності; розширення інноваційного потенціалу; підвищення

продуктивності праці за рахунок поглиблення кооперації між підприємствами; узгодженість інтересів влади і бізнесу як елементів територіальної соціально-економічної системи, виникнення синергетичного ефекту, взаємоудосконалення і саморозвиток [3].

Розробка політики сталого просторового розвитку має ґрунтуватися на таких підходах регіонального соціально-економічного розвитку: забезпечення територіальної єдності за допомогою більш збалансованого соціального та економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності; підвищення вивченості природних ресурсів; освоєння нових сировинних баз, підвищення рівня забезпеченості території ресурсами; формування нових промислових осередків; створення регульованої системи міст і сільських поселень, включаючи вдосконалення їх господарських взаємовідносин; формування збалансованої міжрегіональної інфраструктурної системи (транспорт, зв'язок, енергомагістралі); розвиток інформаційних технологій, вдосконалення доступу до використання інформації; запобігання (обмеження) різних видів шкоди, що завдається господарським розвитком навколишньому середовищу; обмеження наслідків природних катастроф.

Література

1. Ільчук В. П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону: монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.
2. Мамонова В. В. Формування територіальних кластерів як інструменту регіонального розвитку : наук. розробка / В. В. Мамонова, Ю. О. Куц, О. М. Макаренко та ін. – К.: НАДУ. 2013. – 36 с.
3. Посібник з кластерного розвитку. В рамках проекту ЄС «Послуги підтримки МСП в пріоритетних регіонах». EuropeAid / 121495/C/SV/UA. GFA Consulting Group, Державний комітет України з регуляторної політики та підприємництва (ДКРП). – К., 2006. – 38 с.

УДК 338.48:330.341.1.(477)

РУБІШ М. А.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Готельний комплекс використовує традиційну інноваційну стратегію, що означає відсутність технологічних змін на підприємстві. Дана стратегія передбачає осмислену відмову від оновлення продукції внаслідок ретельного аналізу ринкової ситуації і стану

конкурентів, але не уникає власне інноваційної поведінки, оскільки пов'язана з удосконаленням форми і сервісу традиційної продукції.

Розглянемо види інновацій, які використовує ТОВ «Гранд Готель Пилипець» в процесі здійснення господарської діяльності.

На підприємстві використовують продуктові інновації – це нові послуги, зокрема: програми лояльності клієнтів (знижки постійним клієнтам, накопичувальна система привілеїв, бонусні бали, програми для корпоративних клієнтів), акції, спеціальні пропозиції (наприклад, пакет знижок «Золота осінь»), надання додаткових послуг. Крім того використовують управлінські (організаційні) і технічні інновації.

Управлінські інновації проявляються через:

1) маркетингові заходи:

- вивчення запиту на різноманітні види готельних послуг;
- прогнозування конкурентоспроможності готельного продукту;
- розробка нових стратегій стимулювання збуту (наприклад, розроблено дитяче меню);
- розвиток рекламної кампанії, PR-діяльність (виставки, банкети, фуршети, презентації за участю преси);

2) технології управління готелем:

- система управління готелем «Shelter»;
- система управління рестораном «R-keeper»;
- система управління рухом бухгалтерської звітності – «Банк – клієнт» (Приватбанк) та програпного забезпечення «M.E.Doc IS».

3) засоби та методи управління персоналом (новітні методики навчання персоналу (система управління персоналом «Hause kipping»), впровадження форм стимулювання якості обслуговування).

Технологічні інновації проявляються через:

1) види матеріально-технічного забезпечення обслуговування:

- оснащення готелю сучасними димовими датчиками, безшумними кондиціонерами;
- інтерактивний проектор;
- карточна система відкривання-закривання дверей номерів;
- індивідуальне управління освітленням в холі, санвузлах та приміщеннях загального користування;
- використання бактерицидних ламп для очищення води;

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

– оплата за надані послуги приймається як за готівковим, так і безготівковим розрахунком. Також до оплати приймаються платіжні картки Visa, Visa Electron, Maestro, Mastercard;

2) комп'ютерні технології в системі бронювання та резервування, зокрема «Shelter»;

3) екологічні засоби в обслуговуванні туристів:

– енергозберігаюче освітлення;

– використання екологічних матеріалів (постільна білизна, килими, рушники, миючі засоби з антибактеріальними і бактерицидними властивостями);

– вентиляції та ін.

Головна передумова інноваційної діяльності готельного комплексу полягає в тому, що все існуюче можна притягнути до удосконалення. Для цього необхідний постійний моніторинг устаткування, обладнання, матеріальної бази готелю.

З метою постійного вдосконалення в готелі проводиться тестування персоналу, здійснюється контроль продукції, атестація технологій, проводиться аналіз ринку і каналів збуту.

Дана діагностика готельного підприємства просто необхідна керівництву. Це шлях до успіху на ринку. Аналізуючи працездатність всіх сфер підприємства, керівництво зможе зробити висновок про те, які їх компоненти і коли стануть морально застарілими. Володіння даною інформацією, допоможе передбачити необхідність оновлення тієї чи іншої послуги, технології, обладнання тощо, а значить, залишатися конкурентоспроможним. Це також, у свою чергу, спонукає керівництво звернути свою увагу на більш сучасні підходи до організації внутрішнього середовища підприємства і зосередитися на інноваційних ідеях, які забезпечать готелю конкурентоспроможність на ринку готельних послуг, зроблять його більш впізнаваним, а також значно підвищать рівень обслуговування.

Будь-які зміни, які передбачаються інноваційною діяльністю є постійними, безперервними і сприяють не тільки виживанню підприємства в жорстких умовах конкуренції на туристичному ринку, але і забезпечують його постійне зростання.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності ТОВ «Гранд Готель Пилипець» можуть бути власні кошти (прибуток, власні накопичення підприємства), а також залучені – інвестиції.

Одним з видів інноваційної діяльності зазначеного готелю є впровадження інформаційних систем управління, що використовуються в готельному комплексі. Основною їх метою є задоволення інформаційних потреб усіх без винятку співробітників підприємства, що мають справу з прийняттям рішень. Вона може бути корисна на будь-якому рівні

управління. Ця технологія орієнтована на роботу в середовищі інформаційної системи управління і використовується при більш поганій структурованості розв'язуваних задач, якщо їх порівнювати з задачами, які розв'язуються за допомогою інформаційної технології опрацювання даних.

На сьогоднішній день сформувалася досить велика кількість різноманітних методологій аналізу економічної ефективності впровадження і функціонування засобів інновацій, проте не дивлячись на це, на даний момент немає єдиної методології, яка б підходила для оцінки інформаційної інфраструктури будь-якого підприємства.

Тому існує досить складна проблема правильного вибору конкретного методу оцінки ефективності, яка вимагає від керівництва готелю диференційованого підходу до кожного кроку впровадження і використання інновацій у своїй діяльності.

На нашу думку, інноваційна стратегія готелю «Гранд Готель Пилипець» повинна бути націлена на зростання і перспективне рішення існуючих проблем шляхом удосконалення якості послуг, систем менеджменту і маркетингу, використовуючи власні сильні сторони і можливості зовнішнього середовища, а також, зважаючи на факт наявності великої кількості конкурентів, підприємству необхідно дотримуватися стратегії виборчої реакції на поведінку конкурентів в області реклами, ціноутворення.

Можна з упевненістю стверджувати, що процес пошуку нових інноваційних можливостей і шляхів економії ресурсів це в деякій мірі процес творчий, такий, що вимагає від керівництва готелю не тільки хорошого знання про нові технології і матеріали, які є на ринку, але також іноді і прийняття неординарних рішень, котрі ведуть до успіху.

УДК 658.81:631.147

СОПІЛЬНЯК І. С.

Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗБУТОВИХ СТРАТЕГІЙ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Ринок органічної продукції – це особливий ринок продукції й послуг, який гарантує покупцеві кращу якість товарів. Він характеризується рядом особливостей, пов'язаних із технологією виробництва, переробки, зберігання, процесом сертифікації, каналами збуту тощо [1, с. 20].

На сьогоднішній день для успішного функціонування ринку важливо не лише виробляти якісну органічну продукцію, але й проводити комплекс заходів для її реалізації. Розробка маркетингової збутової стратегії передбачає фізичне переміщення та розподіл

товарної маси у ринковому просторі, доведення товарів до вимог споживачів і організацію доставки до місць споживання або використання.

Стратегія збуту органічної продукції полягає в тому, щоб забезпечити доставку товарів (у залежності від обраного каналу товароруку і транспорту) у потрібне місце й у потрібній кількості відповідно до потреб покупців. Виходячи зі стратегії підприємства, розробляються задачі збуту і розподілу продукції, з метою отримання максимального прибутку.

Серед стратегій збуту органічної продукції можна виділити [2]:

1) стратегію зміни маркетингових каналів (організацію власної системи розподілу, пов'язану з підприємствами роздрібною торгівлі; звернення до послуг нових посередників; збільшення кількості складських приміщень);

2) стратегію зміни організації продажу (вибір форм і методів продажу; реорганізацію торговельних представництв у певних областях; впровадження системи преміювання торгових посередників відповідно до досягнутих показників);

3) стратегію підвищення рівня сервісу (оптимізацію терміну опрацювання замовлень; доставку продукції до споживача; покращення пакування товару відповідно до вимог клієнтів).

За останні десятиліття спостерігається стійкий попит на органічну продукцію. Проте існують перешкоди, що сповільнюють розвиток даного сектору: відсутність маркетингового досвіду реалізації органічної продукції, високі ціни на неї, недостатня обізнаність споживачів, не налагоджена співпраця із традиційними каналами збуту продовольства й іншими суб'єктами ринкової діяльності.

У процесі формування стратегії збуту продукції підприємства потрібно враховувати такі ринкові характеристики [3. с. 187]:

1) кількість та концентрацію покупців, величину разової закупівлі, рівень доходів, закономірності поведінки у момент купівлі, традиції та смаки;

2) фінансові можливості фірми. Конкурентоспроможність, основні напрямки ринкової стратегії, масштаби виробництва та наявність потужностей;

3) характеристику товарів – вид, середня ціна, сезонність виробництва та попиту, вимоги до технічного обслуговування, строки використання та зберігання;

4) ступінь конкуренції і збутову політику конкурентів, їх чисельність, збутову стратегію і тактику;

5) особливості ринку, його фактичну місткість, торгову марку, торговельний досвід;

6) порівняльну вартість різноманітних збутових систем.

Вивчення даних показників дає можливість мінімізувати витрати та оптимізувати систему збуту органічної продукції, розширити ринки збуту та підвищити прибутковість підприємства.

Література

1. Артиш В. І. Розвиток світового ринку органічної продукції / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 113-116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/E_apk/2010_3/10_03_24.pdf.
2. Біловодська О. А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / О. А. Біловодська // К: Знання. – 2010. – 332 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/13340203/marketing/strategiyi_marketingovih_kanaliv_osnova_formuvannya_marketingovoyi_politiki_rozpodilu.
3. Липчук В. Маркетинг: навчальний посібник / В. Липчук, Р. Дудяк, С. Бугіль, Я. Янишин; за заг. ред. В. В. Липчука; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – Л.: Магнолія. – 2012. – 455 с.

УДК 336:332.146.2 (477.7)

СТЕГНЕЙ М. І.

д.е.н, професор
Мукачівський державний університет

ІРТИЩЕВА І. О.

д.е.н, професор
Національний університет кораблебудування імені Адмірала Макарова

КРИЛЕНКО Д. В.

Міжнародний університет бізнесу і права

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

За рахунок адміністративно-територіальної реформи та децентралізації фінансів, об'єднані територіальні громади отримали прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. До реформи такими преференціями володіли тільки обласні, районні та бюджети міст обласного значення. Фінансове забезпечення для виконання нових делегованих державою повноважень об'єднаних територіальних громад здійснюється за рахунок дотації, освітньої та медичної субвенції, субвенції на розвиток інфраструктури громад тощо. Крім того дата затвердження місцевого бюджету вже не залежить від дати прийняття закону про Державний бюджет.

В умовах децентралізації влади та фінансів об'єднані громади отримали додаткові ресурси та повноваження, що розширює можливості повноцінного місцевого розвитку.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

«Головна стратегічна мета реформи – створення комфортного та безпечного середовища для життя людини в Україні – може бути досягнута шляхом побудови ефективної системи влади на всіх рівнях (група – район – область), передачею максимально можливої кількості повноважень на найближчий до громадянина рівень – громадам. А також – створення умов для динамічного розвитку регіонів і надання якісних та доступних суспільних послуг громадянам. Реформа передбачає відповідальність органів місцевого самоврядування перед виборцями – за ефективність своєї роботи, а перед державою – за її законність» [1].

Таблиця 1

Оцінка фінансової спроможності 19 ОТГ Миколаївської області за I півріччя 2017 року*

№ п/п	Назва ОТГ	Загальна характеристика		Показник 1		Показник 2		Показник 3		Показник 4		Загальний рейтинг**
		група	Чисельність населення на 01.01.2016 (тис. ос.)	Власні доходи на 1-го мешканця за I-ше півріччя 2017 (грн на ос.)	Рейтинг	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах), %	Рейтинг	Капітальні видатки на одного мешканця (без субвенцій з держбюджету) (грн/ос.)	Рейтинг	Питома вага видатків на апарат управління (без трансфертів) (%)	Рейтинг	
1	Галицинівська	3	7,7	4429,5	6	-21,8	5	131,2	150	5,2	3	16
2	Ольшанська	3	6,0	2368,5	19	-4,3	25	127,3	153	7,1	5	24
3	Веснянська	4	3,5	2189,7	22	-3,7	26	106,2	161	11,8	33	27
4	Коблівська	3	6,6	2430,2	18	0,6	55	293,4	70	20,4	147	49
5	Михайлівська	4	2,9	1829,3	44	-6,8	20	27,4	281	16,1	85	85
6	Бузька	4	3,2	1987,6	33	3,8	8	22,9	288	13,2	47	92
7	Благодатненська	3	5,8	1554,7	78	-8,7	14	6,3	330	13,8	56	102
8	Мостівська	4	3,7	1415,9	98	2,4	65	21,2	295	17,8	107	135
9	Куцурубська	3	8,0	1015,4	196	6,0	106	156,5	128	19,4	136	136
10	Баштанська	1	22,8	1247,5	135	4,2	85	20,7	298	16,2	86	146
11	Нечаянська	4	3,6	1197,0	146	14,6	184	98,3	169	18,9	128	153
12	Веселинівська	2	12,1	1068,1	187	8,4	126	43,2	240	16,1	84	158
13	Шевченківська	2	10,5	1101,8	178	10,3	146	8,3	323	11,9	34	181
14	Доманівська	3	8,3	960,7	209	10,5	148	0,0	351	11,6	31	193
15	Чорноморська	4	3,7	888,4	228	13,2	169	14,3	312	18,2	112	219
16	Прибужанівська	3	8,1	792,2	254	14,5	182	6,0	331	15,1	72	227
17	Камяномостівська	4	4,0	708,8	278	18,6	216	30,6	274	21,8	163	257
18	Олександрівська	3	9,5	744,4	266	22,4	255	6,4	328	22,0	167	277
19	Воскресенська	2	11,2	534,1	326	32,4	302	1,8	343	25,9	215	332

**Групування ОТГ за чисельністю населення: 1 гр. – понад 15 тис.ос., 2 гр. – від 10 до 15 тис.ос., 3 гр. – від 5 до 10 тис.ос., 4 гр. – менше 5 тис.ос.

*Складено за даними КМУ[2]

За результатами моніторингу виконання місцевих бюджетів за перше півріччя 2017 року досліджено фінансову спроможність об'єднаних територіальних громад областей Причорноморського регіону. Дослідження здійснено на підставі 4-ох основних показників, які відображають:

- власні доходи на 1-го мешканця;
- рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах);
- питому вагу видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без трансфертів з державного бюджету);
- капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з державного бюджету).

На підставі чотирьох характеристик сформовано загальний рейтинг об'єднаних територіальних громад, також сформовано групи громад за показником чисельності населення, відповідно: 1) понад 15 тис. осіб, 2) від 10 до 15 тис. осіб, 3) від 5 до 10 тис. осіб, 4) менше 5 тис. осіб.

У Миколаївській області сформовано 19 об'єднаних територіальних громад, з яких 7 громад із чисельністю населення менше 5 тис. осіб, 8 громад із чисельністю населення від 5 до 10 тис. осіб, 3 громади від 10 до 15 тис. осіб та 1 громада (Баштанська) понад 15 тис. осіб.

У загальному рейтингу 366 об'єднаних громад України, найнижчий рейтинг фінансової спроможності (а саме 332 місце) для громад Миколаївської області присвоєний Воскресенській громаді, із чисельністю населення 11,2 тис. осіб, із величиною власних доходів на 1-го мешканця 534,1 грн на особу (що відповідає 326 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із рівнем дотаційності бюджетів 32,4% (що відповідає 302 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із рівнем капітальних видатків на 1-го мешканця величиною 1,8 грн на особу (що відповідає 343 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із питоною вагою видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах громади 25,9% (що відповідає 215 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад).

Найвищий рейтинг фінансової спроможності (а саме 16) для громад Миколаївської області присвоєний Галицинівській громаді, із чисельністю населення 7,7 тис. осіб, із величиною власних доходів на 1-го мешканця 4429,5 грн на особу (що відповідає 6 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із рівнем дотаційності бюджетів -21,8% (що відповідає 5 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із рівнем капітальних видатків на 1-го мешканця величиною 131,2 грн на особу (що відповідає 150 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад), із питоною вагою видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах громади 5,2% (що відповідає 3 позиції рейтингу із 366 об'єднаних громад).

Література

1. Реформа децентралізації [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>.
2. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року [Електронний ресурс] / Урядовий портал. – Режим доступу:

УДК 336.02

ТРУШ Ю. Л.

к.е.н., доцент

МИХАЛЬЧИНЕЦЬ Н. О.

Національний університет харчових технологій

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення суб'єктів підприємництва будь-яких організаційно-правових форм фінансовими ресурсами в достатніх розмірах та у визначений термін часу є важливим аспектом розвитку в перспективному плані даного суб'єкту

Вирішення питань формування та ефективності використання позикового капіталу підприємства потребує дослідження ряду нормативних та практичних аспектів залучення, оцінки вартості та управління портфелем позикових ресурсів через наявний інструментарій ринку капіталу в Україні.

Позичковий капітал підприємства може формуватися за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел. У балансі позиковий капітал підприємства відображається у складі зобов'язань за умови, що оцінка цих зобов'язань може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок їх погашення.

Враховуючи теоретичні підходи щодо класифікації зовнішніх джерел формування позикового капіталу підприємств, то можемо виділити в складі останніх:

- банківські (фінансові) кредити;
- кошти, залучені в результаті емісії облігацій;
- комерційні позички.

Якщо підприємство використовує залучені кошти, то воно збільшує або зменшує рентабельність власного капіталу залежно від співвідношення власного і позикового капіталу та від процентної ставки. Тоді й виникає ефект важеля[1]:

$$E_{фв} = (1 - C_{пп}) * (R_k - CЗ) * \frac{ПК}{ВК} \quad (1)$$

де $C_{пп}$ – ставка податку на прибуток, R_k – економічна рентабельність (%); $CЗ$ – середня процентна ставка на позиковий капітал (%); $ПК$ – позиковий капітал (тис. грн.); $ВК$ – власний капітал (тис. грн.).

Рентабельність всього вкладеного капіталу (R_k) розраховується за формулою:

$$R_k = \frac{\text{ЧП}}{K} * 100 \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток, (тис. грн.); K – середня величина авансового капіталу, (тис. грн.).

Така оцінка дає змогу визначити межі залучення позикових коштів і ефективність структури джерел покриття авансового капіталу [5].

Наскільки підприємство може збільшити рентабельність можна розрахувати за формулою:

$$R_{Bk} = \frac{1}{2} * R_k + E_{фв} \quad (3)$$

де R_{Bk} – рентабельність вкладеного капіталу (%).

Таким чином, для забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств необхідно розробляти і контролювати, а також оцінювати відхилення.

Українська практика, на жаль, використовує обмежений інструментарій позикового капіталу. Найпоширенішими є використання кредитних ресурсів фінансових інститутів, емісія облігацій, поточна кредиторська заборгованість за зобов'язаннями.

Нерозвинутий та обмежений фінансовий ринок пропонує «дорогі» фінансові ресурси, що негативно впливає на диференціал фінансового левериджу. Важливо для досягнення ефекту фінансового левериджу саме позитивна різниця ($R_k - C3$).

Так середня вартість банківських кредитів для суб'єктів бізнесу станом на 01.01.2018 р. складає для короткострокових позикових ресурсів в національній валюті 14,5% та 22,1% для довгострокових [2].

При цьому згідно статистичних даних, у структурі капіталу підприємств України, станом на 01.01.2017р., частка короткострокових кредитних ресурсів складає лише 0,5%, а частка довгострокових зобов'язань 7%. [3]

Підприємства, в силу законодавчих обмежень, мало використовують такий інструментарій як емісія облігацій. Так, за 2016р. частка облігаційних позик в структурі довгострокових зобов'язань підприємств України складала 0,59% та в структурі загального позикового капіталу підприємств 0,13% , 0,1%- в структурі капіталу підприємства.[6]

Плече фінансового важеля як один із важелів управління позиковим капіталом $\frac{ПК}{BK}$ (ф.1) прямопропорційно впливає на $E_{фв}$ та диференціалу фінансового левериджу ($R_k - C3$) (ф.1). У процесі підвищення частки позикового капіталу знижується рівень фінансової

незалежності підприємства, що зумовлює збільшення ризику. Це, як наслідок, впливає на рішення кредиторів збільшувати рівень кредитної ставки. А це впливає на середню розрахункову ставку відсотка, що при незмінному рівні економічної рентабельності активів та веде до зменшення диференціала. При високому значенні плеча фінансового важеля його диференціал може звестися до нуля, і в цьому випадку використання позикового капіталу не дасть приросту рентабельності власного капіталу[4].

Використання класичних підходів до управління позиковим капіталом підприємства та їх моделювання для використання в сучасних умовах господарювання дозволить підприємству будь-якої організаційно-правової форми збільшити стійкість на ринку та рентабельність, що і визначає зміст самої підприємницької діяльності. При цьому моделі універсальної оптимальної фінансової структури капіталу не існує. Кожне підприємство в силу своїх потреб, моделює таку структуру самостійно враховуючи майнові, нормативні можливості та обмеження. Одним із таких підходів є імітаційне моделювання управління рентабельності власного капіталу та застосування механізму фінансового важеля.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=27843415&showTitle=true.
3. Економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/fin/sbp/sbp_u/sbp_9_17_u.htm.
4. Ілюхін О. О. Ефективність виявлення та урахування економічних та організаційних передумов раціонального управління капіталом промислового підприємства / О. О. Ілюхін // Вісник економічної науки України. – Донецьк. – 2011. – № 2. – С. 49-51.
5. Москалюк В. Є. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. / За заг. ред.- К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
6. Річний звіт за 2016р. Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
http://www.ssmc.gov.ua/user_files/content/58/1499943860.pdf.

ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання вимагають необхідність впровадження механізму управління логістичною діяльністю як дієвого чинника підвищення конкурентоспроможності підприємств та зростання якості обслуговування споживачів. Про це свідчать розробки різних наукових шкіл і поява безлічі спеціальної літератури з проблем логістичного менеджменту, серед яких [1-7]. Однак цей напрям потребує подальших наукових розробок.

У результаті дослідження систематизовано підходи вчених до визначення переліку логістичної діяльності. Встановлено, що більшість науковців до процесів логістичної діяльності включають матеріально-технічне забезпечення, формування запасів продукції, складування, процеси транспортування; інші – організацію матеріально-технічного забезпечення, процеси виробництва, використання відходів і вторинної сировини, транспортування, реалізацію готової продукції; треті до переліку процесів логістичної діяльності підприємств відносять постачання, складування, контроль запасів, транспортування, переробку відходів.

На відміну від існуючих підходів автором даної статті запропоновано розглядати послідовно здійснені процеси логістичної діяльності в єдиному комплексі: матеріально-технічне забезпечення, транспортування та складування матеріальних ресурсів, виробництво продукції, формування виробничих і складських запасів, процес обслуговування споживачів, транспортування та збут продукції. На основі сформованого переліку процесів логістичної діяльності виведено його зміст як виду господарської діяльності, реалізація якої потребує здійснення послідовних процесів логістичної діяльності в єдиному комплексі, що дозволяє мінімізувати витрати та збитки підприємства з урахуванням впливу різних ризиків (політичних, інституційних, ринкових, фінансових, економічних, пов'язаних з процесами матеріально-технічного забезпечення, збутових, інформаційних тощо).

Із застосуванням методів аналізу та узагальнення уточнено формулювання видів логістичної діяльності та їх перелік: закупівельна (вибір постачальників, укладання контрактів на поставку матеріальних ресурсів, закупка матеріальних ресурсів та їх транспортування на склади, формування виробничих запасів з метою безперервного здійснення процесу виробництва продукції); виробнича (виробництво продукції, управління матеріальними потоками в процесі здійснення виробництва); транспортна (вибір виду транспортних засобів і способу транспортування, укладання контрактів на транспортне обслуговування, визначення раціональних маршрутів доставки, організація перевезень

готової продукції споживачам); сервісна (організація процесів обслуговування споживачів, поліпшення рівня сервісу); збутова (укладання контрактів на поставку продукції споживачам; реалізація продукції); інформаційна (управління інформаційними потоками, інформаційне забезпечення здійснення логістичних процесів); складська (здійснення логістичних процесів на складах, формування виробничих і складських запасів); фінансова (управління фінансовими потоками). Виявлено, що метою логістичної діяльності є здійснення всього переліку її процесів в єдиному комплексі, це сприятиме мінімізації витрат, ризиків, поліпшенню рівня сервісу та якості обслуговування споживачів, а також максимізації прибутку. Концепція логістичної діяльності має базуватися на таких принципах: комплексний підхід до організації логістичних процесів на підприємстві; скорочення витрат на їх здійснення; постійне поліпшення рівня сервісу та якості обслуговування споживачів, збільшення прибутковості підприємства від реалізації продукції.

На основі методу порівняння проаналізовано існуючі визначення терміна «управління логістичною діяльністю підприємств», який свідчить про існування різноманітних підходів вчених. Це обумовлено тим, що визначені поняття ґрунтуються на різних наукових позиціях та теоретичних положеннях. За допомогою структурно-логічного методу дослідження систематизовано підходи вчених до визначення дефініцій «логістичний менеджмент» і «логістичне управління».

Перша група авторів розглядає «логістичний менеджмент» як інструмент, який дозволяє зменшити загальні витрати підприємства на закупку матеріальних ресурсів, управління запасами, транспортування продукції; друга група – синергію основних функцій управління (організації, планування, регулювання, координації, контролю, обліку та аналізу) з логістичними функціями; третя – організацію, планування та управління матеріальними та інформаційними потоками; четверта – управління наскрізними інтегрованими бізнес-процесами; п'ята група – інтеграцію логістики та менеджменту.

Більшість авторів під «логістичним управлінням» розуміють управління рухом і зберіганням сировини, матеріалів і готової продукції (22,7% визначень); організацію та управління матеріальними ресурсами (18,2); управління матеріальними потоками та запасами (18,2); управління інтегрованою системною діяльністю – «закупівля сировини – виробництво – розподіл – продаж – споживання» (18,2); управління матеріально-технічним постачанням, запасами, виробництвом, розподілом і збутом продукції (9,1); управління ланцюгом поставок (9,1); управління товарорухом (4,5% визначень).

На основі проведеного порівняльного аналізу функцій управління логістичною діяльністю підприємств згідно з різними науковими позиціями встановлено, що більшість

авторів до функцій управління включають виключно організацію (10 визначень); планування, реалізацію та контроль (5); планування і контроль (2 визначення).

Аналіз свідчить, що при визначенні функцій управління логістичною діяльністю вченими не завжди вдається врахувати весь комплекс функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання). Тому автор даної статті пропонує включати весь комплекс функцій управління процесами логістичної діяльності: прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз, регулювання.

Базуючись на авторському визначенні поняття «логістична діяльність підприємства», виведено зміст терміна «управління логістичною діяльністю підприємств» як безперервного ітеративного процесу, який здійснюється через реалізацію функцій управління (прогнозування, планування, організацію, облік, контроль, аналіз і регулювання) єдиним комплексом послідовних процесів логістичної діяльності підприємств.

Визначено перспективні напрями вдосконалення управління логістичною діяльністю підприємств, до яких можна віднести управління виробничими, складськими і товарними запасами, складською діяльністю, процесами обслуговування різних категорій споживачів, збутовою діяльністю, ризиками, логістичними потоками (матеріальні, транспортні, фінансові, інформаційні). Реалізація цих заходів сприятиме скороченню часу виконання замовлень, зниженню рівня складських запасів, зростанню рівня задоволеності попиту та якості логістичного обслуговування, мінімізації ризиків і витрат на організацію логістичної діяльності, оптимізації матеріальних, транспортних, інформаційних і фінансових потоків, збільшенню рівня рентабельності операційної діяльності підприємств.

Література

1. Григорак М. Ю. Логістичне обслуговування / М. Ю. Григорак, О. В. Карпунь. – Київ: НАУ, 2010. – 152 с.
2. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко; за ред. В. С. Пономаренка. – Харків: ІНЖЕК, 2010. – 440 с.
3. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій та ін.; за заг. ред. О. В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 272 с.
4. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 279 с.
5. Економіка логістики / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Н. В. Чернописька та ін.; за заг. ред. Є. В. Крикавського, О. А. Похильченко. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2014. – 640 с.

6. Сумець О. М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу: монографія / О. М. Сумець. – Харків: Друкарня «Мадрид», 2015. – 544 с.

7. Авраменко О. В. Напрями розвитку логістичного менеджменту в Україні / О. В. Авраменко // Бізнес Інформ. – 2017. – № 9. – С. 262-267.

УДК 519.86:330.341.1

ХРУЩ Н. А.

д.е.н., професор
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА У ПРОЦЕСАХ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

В загальному вигляді вибір та застосування методів в процесі формування стратегії підприємства, в першу чергу, залежить від рівня і характеру агрегації та інтегрованості самого підприємства. У кожному окремому випадку необхідний диференційований підхід, аналіз специфіки галузі, оцінка цільового споживача та ін.

Зокрема, у процесі стратегічного аналізу агрегованих і диверсифікованих підприємств, для оцінки привабливості портфеля продукції та визначення можливих альтернатив (варіантів) його зміни застосовуються матричні методи або методи комплексного стратегічного аналізу. При здійсненні аналізу спеціалізованих підприємств або/і на бізнес-рівні підприємства для вироблення стратегічних альтернатив і вибору конкретної стратегії розвитку підприємства (чи бізнесу) використовують формальні методи. Для усіх вище зазначених підприємств доцільним є також застосування методів фінансово-економічного аналізу та прогнозування.

Значну кількість різноманітних методів доцільно умовно розділити на три великих групи:

- методи, які використовуються для аналізу та оцінки ринкових позицій підприємства (продукції);
- методи, які використовуються для аналізу та оцінки рівня менеджменту підприємства;
- методи, які використовуються для аналізу та оцінки рівня фінансово-економічної діяльності підприємства.

Доцільним є розмежування сфер використання різних методів.

Інтегральний метод оцінки є ефективним тоді, коли необхідно враховувати вплив чинників на економічні процеси, допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найбільш точний результат [1]. Інтегральна оцінка доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методів оцінки та системи показників. Вона дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками. Інтегральні показники оцінки можуть створюватись, виходячи з різних передумов їх побудови. У той же час, можливість побудови (розробки інтегрального показника) визначається за двома основними чинниками: напрямом оцінки; існуючою інформаційною базою. На першому етапі обирається база порівняння для визначення абсолютних і відносних відхилень. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди, або з використанням нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих, або ринкових значень показників і відношенням бази для порівняння. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу.

Процедура інтегральної оцінки передбачає використання певних методів. Основними вимогами до окремих показників при побудові інтегрального є те, що вони повинні бути вузько спрямованими, тобто має існувати можливість інтерпретації однозначного збільшення або зменшення їх числових значень та рангування показників. При побудові інтегрального показника потрібно дотримуватись вимог, які впливають з його особливостей [2].

Інтегральна оцінка у зв'язку зі зіставленням багатьох показників базується тільки на використанні відносних та абсолютних значень від їх базисних значень. Використовуються показники різних напрямів оцінки, які формуються з різних джерел. Для оцінки використовується метод порівняння з базою порівняння за абсолютними і відносними значеннями. Система показників повинна відображати основні напрями оцінки ефективності функціонування підприємств. Значення інтегрального показника ефективності функціонування підприємства вимагає врахування різних напрямів її оцінки. Різні напрями оцінки ефективності об'єднує те, що для їх визначення використовуються кількісні методи виміру. Кількісні методи вимірювання більш властиві фінансово-економічній та техніко-економічній оцінці. Для соціально-економічної та екологічної оцінки більш властиві якісні характеристики. Проте, для оцінки якісних параметрів ефективності можна використовувати також кількісні значення показників. Таким чином, існує можливість об'єднати, або інтегрувати кількісні значення всіх напрямів оцінки ефективності [2, с. 176-177].

Основними методами побудови інтегральних показників є наступні методи: сум, добутків, середньої арифметичної, середньої геометричної, відстаней та ін. [3, с. 82-89]. Для

побудови інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства, попри всі недоліки, які притаманні усім методам, можна використати будь-який із вищезазначених, проте найбільш доцільним є застосування методу відстаней, що дає найбільш точні результати.

Сутність та особливості побудови інтегрального показника за допомогою методу відстаней описано у різних джерелах, зокрема у [3, с. 85-87]. У той же час, слід зазначити, що метод відстаней має суттєвий недолік.

Оскільки, при формуванні показників підприємства-еталону обираються або їх максимальні, або їх мінімальні, або середні значення за кожним показником серед їх величин на досліджуваних підприємствах, не враховується напрям та особливості дії окремих показників. Як свідчать результати розрахованих нами показників, що входять до системи показників оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, в динаміці (протягом декількох періодів) окремі показники можуть змінювати напрям дії (негативне значення показника; показник дорівнює нулю; позитивне значення показника, чи в будь-якому іншому порядку), причому така зміна не завжди свідчить про те, що даний показник погіршується (діє на кінцеві результати діяльності підприємства негативно). Зазначені недоліки методу можна усунути застосувавши низку аналітичних процедур, які запропоновані нами у монографії [4, С. 214-216].

Слід зауважити, що інтегральний показник є комплексним синтетичним показником, який додатково свідчить про результати господарської діяльності підприємств і не виключає необхідність проведення комплексного оцінювання діяльності підприємств.

Таким чином, інтегральна оцінка ефективності функціонування підприємств передбачає об'єднання, внаслідок чого створюються нові якості та ознаки. Інтегральна оцінка спроможна використовувати аналітичну інформацію про підприємство для побудови єдиного інтегрального показника, при цьому існує певний ступінь умовності оцінки, її результати можуть змінюватись зі зміною бази порівняння. У сучасній науковій літературі та на практиці широке розповсюдження отримали методи побудови інтегральних показників, оскільки оцінка, яка побудована на підставі їх порівняння, є значним доповненням до комплексного аналізу підприємств.

Література

1. Баканов М. І. Теория экономического анализа / М.І. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика. – 2000. – С. 201-205.
2. Руцишин Н. М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств та методи розрахунку інтегральних показників / Н. М. Руцишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 176-180.

3. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології / Хрущ Н. А. – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.

4. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська; [за наук. ред. Н. А. Хрущ]. – К. : Освіта України, 2010. – 315 с.

УДК 330.341.1:658.589:378.4

ЧЕРЛЕНЯК І. І.

д.н.здерж. у., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ПРОСКУРА В. Ф.

д.е.н., професор,
Мукачівський державний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У ФІНЛЯНДІЇ ТА ФРН: ДОСВІД ТА ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Економіка України живе технологічним та інтелектуальним резервом напрацьованим в основному в минулому столітті. Це стало бар'єром економічного зростання національної економіки. Тому невідкладно вітчизняним фахівцям з управління, адміністрування, економіки, членам Уряду та іншим стейкхолдерам необхідно шукати відповіді на сучасні виклики, що пов'язані із цілеспрямованою розробкою та впровадженням у життя такої науково-технічної стратегії яка дасть можливість за рахунок впровадження інноваційних розробок вийти на якісно новий рівень вітчизняної виробничої функції.

У зв'язку з цим зараз вкрай актуальним є вибір раціонального вітчизняного сценарію науково-технологічного розвитку: створення власних новітніх технологій, придбання закордонних сучасних розробок, або ж комбінація цих шляхів. Необхідність ризиків вибору немов «спрощується» завдяки можливостям застосування такої управлінської альтернативи як трансферу технологій. Адже так ми формально легко можемо одночасно отримати доступ і до матеріальних активів у вигляді техніки та обладнання, і набути право користування матеріальними ресурсами – об'єктами промислової власності, об'єктами інтелектуальної власності, ноу-хау та ін..

Інноваційна інфраструктура національної економіки перебуває у стадії формування, тому вимагає розроблення термінових заходів щодо інтеграції її суб'єктів до світової економічної системи. Рівень успішності здійснення інноваційного процесу для наздоганяючих економік визначається ефективністю його основного правового та управлінського інструменту – трансферу технологій.

Трансфер технологій виступає в якості одного з провідних напрямків науково-технічної політики всіх розвинених країн світу і забезпечує їх прискорений розвиток. Ключовою

іманентною особливістю трансферу технологій є необхідність поєднання двох абсолютно полярних галузей: практичного бізнесу та «високої» науки. Практика показує, що основою комерційного успіху трансферу технологій можна вважати фінансове і правове забезпечення науково-інноваційної сфери, в тому числі в сфері комерціалізації знань (технологій).

Європейський Союз є одним із світових лідерів у сфері досліджень та інновацій і як наднаціональне об'єднання має достатньо ефективний механізм наднаціонального регулювання трансферу технологій. Окрім цього, в країнах ЄС додатково «працює» національне законодавство щодо регламентування певних аспектів за даним питанням, також впроваджено регіональний рівень підтримки.

У призмі потреб розвитку вітчизняних механізмів активізації впровадження інновацій заслуговує на увагу досвід нормативно-правового регулювання та інституційного забезпечення трансферу технологій Фінляндії.

Зокрема, в країні, окрім наднаціонального, впроваджено [17]:

- національний рівень підтримки інновацій. А саме, на національному рівні підтримка інноваційного розвитку здійснюється Радою науково-технологічної політики (STPC). Ця структура виступає у якості вищого урядового органу, який відповідає за координацію та стратегічний розвиток науково-технологічної політики Фінляндії. Рада науково-технологічної політики приймає участь в розробленні проектів законів у сфері, яка стосується організації, просування і реалізації технологій, сприяє формуванню в країні сприятливого інвестиційного клімату та інфраструктури розвитку трансферу технологій;

- регіональний рівень підтримки інноваційної діяльності. На регіональному рівні підтримка інновацій забезпечується центрами компетенцій (National Centre of Expertise), які сприяють об'єднанню різних бізнес-інститутів та дослідницьких установ, які працюють над розробкою та поширенням одних і тих же технологій. Вказані центри забезпечують сприяння в пошуку людських та матеріальних ресурсів для забезпечення комерціалізації технологій.

Здійсненням підтримки комерціалізації інновацій займаються також Міністерство освіти, Фінський національний фонд досліджень і розробок SITRA і Національне технологічне агентство TEKES (агентство з фінансування технологій і інновацій Фінляндії). Зокрема, TEKES забезпечує здійснення підтримки фінським компаніям з трансферу різних ідей в бізнес за допомогою фінансування НДДКР і надання послуг експертів. TEKES забезпечує підтримку сучасним зростаючим наукомістким та перспективним в майбутньому галузям промисловості, але в той же час сприяє підтримці конкурентоспроможності базових галузей промисловості.

Отже, завдяки достатньо сприятливому правовому та інституційному забезпеченню Фінляндія досягла високих результатів в галузі трансферу технологій.

Не можна оминати німецький досвід трансферу технологій, який характеризується різноманіттям інституцій, які забезпечують комерціалізацію в даній сфері. За свідченням дослідників, Німеччина займає провідні позиції у сфері ефективного впровадження інноваційних технологій. Цьому сприяють як широка науково-дослідницька база, так і висока якість освіти, кваліфікації кадрів, інституційне забезпечення і механізм непрямого державного регулювання вказаної сфери. В країні створена велика кількість установ, які здійснюють автономну діяльність, безліч різних форм сприяння інновацій. Німеччина не використовує прямого втручання держави в організацію науково-дослідницької діяльності, країни, законодавча база обмежує можливості прямого федерального впливу на вибір напрямків науково-дослідницьких робіт, що створює великі наукові перспективи для самостійного вибору проектів, які можуть бути використані для цілей бізнесу.

Як показують аналітичні матеріали серед інструментів непрямого впливу в країні використовується низка інструментів, а саме:

- процедура фінансування інноваційної діяльності та розробок забезпечується комплексно, фінансуються короткострокові, середньострокові та довгострокові науково-дослідницькі роботи;

- існує практика заохочення деяких напрямків науково-дослідницьких робіт з боку держави. Це передбачає участь держави у пошуку зовнішніх джерел фінансування проектів. В цьому контексті слід виділити приклад фінансування прикладних досліджень інститутів товариства Фраунгофера;

- в країні заборонено пайове державно-приватне фінансування, яке широко застосовується в США;

- держава сприяє створенню спільних наукових консорціумів промислових компаній на базі наукових товариств та бізнес-структур. Як приклад можна назвати:

- 1) Товариство Макса Планка (Max-Planck-Gesellschaft - MPG), яке здійснює фундаментальні дослідження в різних галузях гуманітарних, природних наук;

- 2) Товариство Фраунгофера (Fraunhofer-Gesellschaft - FhG), яке займається прикладними дослідженнями;

- 3) Німецьке науково-дослідницьке товариство (Deutsche Forschungsgemeinschaft - DFG) та Товариство Германа Хельмгольца (Hermann von Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren – HGF). Ці організації посідають вагоме місце в сфері науково-дослідницьких робіт Німеччини, задіяні в сфері трансферу технологій;

- 4) Фраунгоферовське товариство, яке складається з 58 дослідницьких центрів та забезпечує співробітництво промислових структур та науково-дослідницьких установ [1; 6].

Окремо слід відзначити, що в Німеччині визначено схему розподілу роаялті відносно Товариства Макса Планка (Max-Planck-Gesellschaft - MPG) та Товариства Германа Хельмгольцта (Hermann von Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren - HGF). А саме, передбачено, що винахідник, лабораторія факультет та університет (інститут) в рівних частках (33%) отримують роаялті від трансферу технологій [2].

Таким чином в країнах ЄС ефективно застосовуються різні форми та методи впливу на процес регулювання трансферу інноваційних технологій. Найбільш широко розповсюджений непрямий вплив, а саме створення нормативно-правового, інституційного забезпечення яке у свою чергу сприяє комерціалізації процесу трансферу технологій, а в кінцевому варіанті підвищує рівень інноваційності економіки держави в цілому.

В Україні на даний час не існує єдиної впорядкованої інфраструктури мереж та центрів трансферу технологій, відсутній системний підхід до розробки нормативно-правових документів у цій сфері, існує інформаційно-комунікативний розрив між окремими міністерствами та відомствами, що ініціюють їх прийняття. Внаслідок - зростає кількість неузгоджених між собою документів. Відсутність державницького підходу який би гарантував стабільність та відсутність змін у «правилах гри» на ринку інноваційних технологій є, на нашу думку, одною з основних перепон на шляху активного впровадження інновацій у вітчизняну економіку, а відповідно і ефективного її розвитку.

У більшості європейських країн ефективно працює механізм трансферу технологій в основу якого покладено загальнодержавну мережу яка через свої регіональні відділення узагальнює всю інформацію про комерційні пропозиції у сфері інноваційних технологій та сприяє їх реалізації.

Зокрема, заслуговує на увагу практика фінансової підтримки трансферу технологій яка застосовується у Фінляндії та ФРН – органічне поєднання (у різних пропорціях) підтримки на рівні держави, регіону а також університетів та бізнес-структур. Досвід країн ЄС у сфері трансферу технологій потрібно не тільки вивчати, але і запроваджувати в Україні для формування вітчизняної кінцевої ефективної моделі діяльності мережі трансферу технологій та розробки ефективного механізму інтеграції у глобальну систему міжнародного технологічного трансферу.

Література

1. Абдурахимова Э. Н. Современные подходы трансфера технологий и коммерциализации инноваций / Э. Н. Абдурахимова, К. С. Колесникова, Н. П. Иващенко, Е. Б. Тищенко, С. А. Тищенко // Экономические науки. – 2015. – № 6(127). – С. 49-56.
2. Политика и законодательство в сфере трансфера технологий: зарубежный и национальный опыт / под общ. ред. А. А. Успенского. – Минск : Ковчег, 2010. – 60 с.

3. Гончаренко О. А. Законодавче забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності в державах – членах ЄС / О. А. Гончаренко // Право та інновації. – 2015. – № 1(9). – С. 55-61.
4. Горбатенко Е. Ю. Стратегия инновационного развития ЕС до 2020 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=1302>.
5. Изюмов Д. Б. Зарубежный опыт коммерциализации инновационных технологий / Д. Б. Изюмов, Е. Л. Кондратюк // Инноватика и экспертиза. – 2017. – Вып. 1(19). – С. 28-38.
6. Инновационная политика и региональное развитие в современном мире: сб. обзоров и рефератов / [отв. ред. и сост.: И. Г. Животовская, Т. В. Черноморова]. – Москва: ДМК Пресс, 2011. – 197 с.
7. Osmo Kivinen, Jukka Varelius. The Emerging Field of Biotechnology: The Case of Finland // Science, Technology, & Human Values. – 2003. – № 1. – С. 141-161.
8. Regeneron Pharmaceuticals [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.regeneron.com/>

УДК 658.56

ЧЕРНИЧКО С. Ф.

к. е. н., доцент

Ужгородський торгово-економічний інститут КНТЕУ

СИСТЕМА ЯКОСТІ В СТАНДАРТАХ ISO СЕРІЇ 9000

Підприємства будь-якої форми власності, що не приділяють уваги питанням якості, в ринкових умовах не зможуть забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції чи послуг. Основою конкурентоспроможності є якість.

Незважаючи на те, що питаннями управління якістю на підприємствах почали займатися практично з моменту виникнення промислового виробництва, тільки з середини 80-х років весь прогресивний досвід менеджменту якості був сконцентрований у міжнародних стандартах ISO серії 9000.

Міжнародний стандарт ISO 9000-2015 (Стандарт) містить нові поняття, нові вимоги та має, на відміну від попередніх версій, іншу структуру. В його основу покладено сім принципів менеджменту якості. Згідно Стандарту управління процесами та системою в цілому може бути забезпечено застосуванням циклу Демінга PDCA, що являє собою модель постійного поліпшення якості (Plan – Планування, Do – Виконання, Check – Контроль, Act – Коригувальні дії).

Стандарт ДСТУ КО 9000:2015 (*ISO 9000:2015, IDT*) Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів є перекладом ISO 9000:2015 Quality management systems — Fundamentals and vocabulary (Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів). Цей стандарт подає основоположні поняття, принципи та словник термінів стосовно систем управління якістю (СУЯ) та забезпечує основу для інших стандартів СУЯ. Цей стандарт має допомогти користувачеві зрозуміти основоположні поняття, принципи та терміни стосовно управління якістю з тим, щоб він був у змозі результативно та ефективно запровадити СУЯ та реалізувати цінність від інших стандартів СУЯ.

Стандартом визначено, що якість продукції та послуг організації визначають здатністю задовольняти замовників, а також передбаченим і непередбаченим впливом на відповідні зацікавлені сторони. Якість продукції та послуг охоплює не тільки їхні передбачені функції та характеристики, але також їхні сприймані цінність і користь для замовника.

Система управління якістю – охоплює дії, за допомогою яких організація ідентифікує свої цілі та визначає процеси й ресурси, потрібні для досягнення бажаних результатів. СУЯ керує взаємодійними процесами та ресурсами, потрібними, щоб створити цінності та здобути результати для відповідних зацікавлених сторін.

У стандарті ISO 9000-2015 були сформульовані сім (замість восьми) принципів менеджменту якості, що покладені в основу стандартів:

- 1) орієнтація на замовника;
- 2) лідерство керівництва;
- 3) задіяність персоналу;
- 4) процесний підхід;
- 5) постійне поліпшення;
- 6) прийняття рішень на підставі фактичних даних;
- 7) керування взаємовідносинами.

1. Орієнтація на замовника

Основну увагу в управлінні якістю приділяють задоволенню вимог замовника та прагненню до перевершення його очікувань. Розуміння поточних і майбутніх потреб замовників й інших зацікавлених сторін сприяє сталому успіху організації.

2. Лідерство керівника

Керівники на всіх рівнях установлюють єдність призначення та напрямків розвитку і створюють умови для залучення персоналу до досягнення цілей організації у сфері якості.

Створення єдності призначення, спрямування і залучення персоналу дає змогу організації узгоджувати свої стратегії, політики, процеси та ресурси для досягнення своїх цілей.

3. Задіяність персоналу

Компетентний, правомочний та задіяний персонал на всіх рівнях в організації – суттєво важливий для покращення спроможності організації створювати цінність. Щоб результативно та ефективно керувати організацією, важливо поважати та залучати весь персонал на всіх рівнях. Визнання, правонаділення та підвищення компетентності сприяє залученню персоналу до досягнення цілей організації у сфері якості.

4. Процесний підхід

Узгоджені та передбачувані результати досягають більш результативно та ефективно, якщо діяльність розуміють та нею керують як взаємопов'язаними процесами, які функціонують як цілісна система. СУЯ складається із взаємопов'язаних процесів. Розуміння того, як ця система отримує результати, дає змогу організації оптимізувати систему та її дієвість.

5. Постійне поліпшення

Успішні організації постійно зорієнтовані на поліпшення. Поліпшення важливе для організації, щоб підтримувати поточні рівні дієвості, реагувати на зміни в її внутрішніх і зовнішніх умовах, а також щоб створити нові можливості.

6. Прийняття рішень на підставі фактичних даних

Рішення, базовані на аналізуванні й оцінюванні даних та інформації, і більшою ймовірністю уможливають бажані результати. Прийняття рішень може бути складним процесом і це завжди передбачає деяку невизначеність. Часто це охоплює чимало видів і джерел вхідних даних, а також їх інтерпретацію, яка може бути суб'єктивною. Важливо розуміти причинно-наслідкові зв'язки та можливі непередбачені наслідки. Аналізування фактів, доказів і даних зумовлює більшу об'єктивність і впевненість у прийнятті рішень.

7. Керування взаємовідносинами

Для досягнення сталого успіху організації керують своїми взаємовідносинами з відповідними зацікавленими сторонами, наприклад, з постачальниками. Відповідні зацікавлені сторони впливають на дієвість організації. Сталого успіху з більшою ймовірністю досягають, якщо організація керує взаємовідносинами зі всіма своїми зацікавленими сторонами, щоб оптимізувати їхній вплив на свою дієвість. Керування взаємовідносинами з мережами своїх постачальників і партнерів надзвичайно важливе.

Модель СУЯ організації визнає, що не всі системи, процеси та дії можна наперед визначити; тому потрібно, щоб вона була гнучкою та легко пристосованою в складному середовищі організації. Кожна організація та її СУЯ унікальні, хоча часто здається, що вони

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

складаються з подібних процесів. СУЯ – це динамічна система, яка еволюціонує в часі через періоди поліпшення. Кожна організація провадить діяльність з управління якістю, офіційно сплановану чи ні. Цей стандарт подає настанови щодо того, як розробляти офіційну систему, щоб керувати цією діяльністю. Необхідно визначити ті види робіт, які вже є в організації, та їхню придатність з погляду середовища організації.

Після цього цей стандарт разом з ISO 9001 та ISO 9004 можна використовувати для сприяння організації в розробленні цілісної СУЯ.

Офіційна СУЯ становить структурну основу для планування, отримання, моніторингу та поліпшення показників діяльності з управління якістю. Не треба, щоб СУЯ була надто складною, вона має лише точно відображати потреби організації.

Література

1. Международный стандарт ISO 9011:2015. Системы менеджмента качества – Требования. – 5-е изд. / Перевод А. Горбунова, 2015. – 28 с.

2. Державний стандарт України ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – Режим доступу: http://zumf.com/doc/3736/&tag=%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_ISO_9001+2009_%28ISO_9001+2009%2008/

УДК 658.5.011

ЧЕРНИЧКО Т. В.

д.е. н., професор

ФУЛЕЙ Н.

ДВНЗ Ужгородський національний університет

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сучасні ринкові умови господарювання в Україні, які характеризуються підвищеним рівнем складності, невизначеності та жорсткою конкурентною боротьбою, спонукають всіх його суб'єктів до активізації зусиль в області ризик-менеджменту. Він є обов'язковим елементом управління підприємством. Від ефективності його побудови залежить рівень розвитку всього підприємства, його конкурентна позиція, успішність та результативність діяльності.

Метою є розгляд теоретичних та методичних положень і рекомендацій щодо впровадження ризик-менеджменту як необхідної складової управління бізнесом в сучасних умовах.

Управління ризиками, або так званий ризик-менеджмент, можна вважати відносно новим напрямом у теорії і практиці менеджменту, що впевнено посів своє місце серед сучасних методів управління бізнесом. Ризиковані ситуації можливі в будь-якій сфері економіки, політики, приватного життя, тому ризики мають бути в центрі уваги власників підприємств. Саме вони найбільше зацікавлені в тому, щоб було виявлено всі ризики, розроблено та виконано програму управління ризиками. Оскільки чим краще управління ризиками, тим вища ефективність бізнесу, а відповідно і більше багатство власників компанії. [1, с. 23].

Що ж таке ризик? Термінологія ризик-менеджменту ще не усталена повною мірою, що пов'язано з різноманітністю ризиків. Найактивніше різні аспекти ризику почали вивчати наприкінці XIX – на початку XX ст. Походження терміна «ризик» має свої витoki із грецьких слів *gidsikon*, *gidsa* – стрімчак, скеля. В італійській мові *risiko* – небезпека, погроза. У французькій мові *risque* – погроза, ризикувати (об'їжджати стрімчак, скелю) [2, с. 6-7].

Поняття ризик доцільно тлумачити в таких аспектах [2]: ризик як небезпека чи загроза; ризик як можливість; ризик як невизначеність.

Виникає запитання: як вибрати правильне визначення ризику? На наш погляд, виходить слід з того, наскільки його можна буде використати в практиці бізнесу. Виходячи з цього у менеджера має бути можливість виявити ризик, оцінити його і вжити певних заходів впливу на нього. [4, с. 22]. Отож, ризик-менеджмент – це управління підприємством в цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору і використання методів нейтралізації їх наслідків, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів з метою досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства.

Оскільки ризик – категорія ймовірнісна, тому в процесі оцінки невизначеності і кількісного визначення ступеня ризику використовують ймовірнісні розрахунки, тобто вимір ризику. Розрізняють такі методи оцінки ризику: статистичні методи оцінки ризику; експертні методи оцінки ризику; аналогові методи оцінки ризику.

Незважаючи на відмінності в підходах щодо організації ризик-менеджменту на підприємстві, всі ці підходи загалом відповідають певній логіці діяльності у сфері ризик-менеджменту, що добре викладена в стандарті *AS/NZS Risk Management Standard 4360:1999* [5].

До найпоширеніших методів управління ризиками відносять: [6, с. 40-50; 7, с. 176-190]: уникнення ризиків чи відмова від них; прийняття ризиків на себе; запобігання збиткам; зменшення розміру збитків; страхування; самострахування; передачі ризиків (відмінний від страхування). Вибір методів управління ризиками визначається загальною стратегією

підприємства щодо ризиків, що, у свою чергу, залежить від сумарного розміру потенційних збитків, з одного боку, і фінансових можливостей підприємства, з іншого.

Ризики, з якими стикаються підприємства є для них об'єктивною реальністю. Вони повинні служити підґрунтям для пошуку варіантів управління ними, а не їх уникнення. Невизначеність, з одного боку, таїть у собі ризик, а з іншого, відкриває можливості, тому вона може призвести як до зниження, так і до збільшення вартості. Управління ризиками дозволяє менеджменту ефективно діяти в умовах невизначеності та пов'язаних з нею ризиків і використовувати можливості, збільшуючи потенціал для зростання вартості підприємства.

Важливою передумовою обмеження ризику є результати його аналізу та оцінки, що дозволяють визначити міру небезпеки та міру прийнятності ризику для конкретного суб'єкта господарювання, визначити найбільш дієві засоби обмеження ризику і реалізувати їх на практиці. Практичне розв'язання проблем, пов'язаних з мінімізацією та обмеженням ризиків у діяльності підприємств, не тільки сьогодні, але й у перспективі, залежить від ступеня освоєння методології і методів аналізу та управління ними.

Література

1. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься: Пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2003.
2. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур / І. І. Вербіцька// Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 282-291. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_5_37.
4. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
5. AS/NZS Risk Management Standard 4360:1999 [Electronic resource] – Access mode: <https://infostore.saiglobal.com/store/details.aspx?ProductID=381570>.
6. Чернова Г. В. Практика управління ризиками на рівні підприємства. – СПб.: Ін-т страхування, 2000. – 170 с.
7. Risk management & insurance, Seventh Edition, C. Arthur C. Williams, Jr., Peter C. Young, Michael L. Smith, McGraw-Hill, Inc. 1995. – 680 p. – [Electronic resource] – Access mode: <http://trove.nla.gov.au/work/9720526>.
8. Хохлов Н. В. Управление риском: учеб. пособ. для вузов/ Н. В. Хохлов. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 1999. – 239 с.

Секція 3

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

УДК 658

БАРТОШ О. М.

ст. викладач

Черкаський навчально-науковий
ДВНЗ Університет банківської справи

ОСНОВНІ ПРАВИЛА ОБЛІКУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ БАНКУ

У сучасному розвитку економіки банківська система зазнає кардинальних та якісних змін. Враховуючи, що банківська система щоденно здійснює великий обсяг операцій, то важлива увага приділяється обліку, що базується на міжнародних принципах та здійснюється відповідно до міжнародних стандартів. Міжнародні стандарти фінансової звітності є ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність банку, створює достовірну базу для визнання доходів та витрат.

Облік доходів та витрат у банку є не тільки засобом відображення операцій, а й інструментом проведення аналізу його фінансового стану, оскільки становить основу організації управлінського обліку [1, с. 288]. Бухгалтерська інформація банку, а відповідно і економічні показники його діяльності залежать від методики бухгалтерського обліку, яка описана обліковою політикою банку що акумулює сукупність принципів, методів та процедур. Важливе значення для правильного відображення в бухгалтерському обліку доходів та витрат банків має їх класифікація. До доходів банку належать доходи, які безпосередньо пов'язані банківською діяльністю та небанківські доходи, які не відносяться до основної діяльності банку, але забезпечують здійснення його діяльності.

Доходи та витрати банку класифікуються відповідно до Правил бухгалтерського обліку доходів та витрат банків України [2], які отримані в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності (табл. 1).

Об'єкти обліку за якими банк отримує доходи чи понесе витрати потребують щоденного їх відображення на рахунках. Це свідчить про те, що визнані доходи і витрати відображаються в обліку із застосуванням принципу нарахування та відповідності. Крім цього враховуються й інші принципи, а саме: обачності, переваги змісту над формою, дати операції, відкритості, суттєвості, конфіденційності та ін.

Класифікація доходів та витрат банку

операційна діяльність	інвестиційна діяльність	фінансова діяльність
- процентні доходи і витрати; - комісійні доходи і витрати; - прибутки (збитки) від торговельних операцій; - дохід у вигляді дивідендів; - витрати на формування спеціальних резервів банку; - доходи від повернення раніше списаних активів; - інші операційні доходи і витрати; - загальні адміністративні витрати; - податок на прибуток.	- доходи (витрати) від реалізації (придбання) основних засобів та нематеріальних активів; - доходи (витрати) від реалізації (придбання) інвестиційної нерухомості; - доходи (витрати) від реалізації вкладень у дочірні та асоційовані компанії тощо	- доходи (витрати) за операціями з цінними паперами власного боргу; - доходи (витрати) за субординованим боргом; дивіденди, що сплачені протягом звітного періоду; - доходи, які виникають у результаті випуску інструментів власного капіталу тощо.

Доходи і витрати комерційного банку вважаються визначеними згідно з принципом нарахування та відповідності за таких передбачуваних умов:

- визнання реальної заборгованості за активами та зобов'язаннями банку;
- можливість точної оцінки фінансового результату операції, пов'язаної з наданням (отриманням) послуг. Критерії визнання доходів і витрат застосовуються окремо до кожної операції банку.

Принцип нарахування є базовим принципом обліку та складання фінансових звітів, що розроблений на таких засадах:

- доходи визнаються тоді, коли вони зароблені, а витрати – тоді, коли вони були понесені, незалежно від отримання або сплати грошових коштів;
- право на отримання грошових коштів або інших фінансових ресурсів визнається як актив у фінансовому звіті;
- зобов'язання зі сплати грошових коштів або надання послуг визнається як зобов'язання у балансовому звіті;
- доходи та витрати визнаються у звіті про фінансові результати відповідного періоду;
- якщо грошові кошти отримано у попередній період, визнання доходів відбувається з відстрочкою; зобов'язання, що є доходами майбутніх періодів, відображаються в балансі як зобов'язання;
- якщо грошові кошти отримано в наступному обліковому періоді, доходи визнаються у періоді надання послуг, поставки товарів;
- активи як витрати майбутніх періодів відображаються у балансовому звіті.

Принцип відповідності призначений для визначення результату звітного періоду для цього необхідно співставити доходи звітного періоду з витратами, що були задіяні для

отримання цих доходів. Витрати безпосередньо або опосередковано приводяться до доходів за умови що це має сенс і практично можливо, що є сутністю концепції відповідності і забезпечує визнання конкретних витрат у конкретному звітному.

При нарахуванні доходів та витрат враховується принцип обачності: доходи нараховуються тільки тоді, коли банк повністю впевнений у їх отриманні, витрати, як правило нараховуються постійно. Якщо немає впевненості в отриманні доходу, то вони визнаються в міру їх надходження, тобто за касовим методом.

Банк з урахуванням принципу обачності не визнає в бухгалтерському обліку умовні активи та компенсацію, яка очікується від третіх осіб, як повне чи часткове відшкодування суми понесених банком витрат. Банк розкриває інформацію про умовні активи в примітках до фінансової звітності, якщо надходження економічних вигід є ймовірним [2].

Організація обліку усіх доходів і витрат банку здійснюється за рахунками шостого і сьомого класів, незалежно від порядку їх оподаткування. Кожний вид доходу і витрат відображається в бухгалтерському обліку окремо. Залишок за кожним рахунком доходів і витрат на 31 грудня поточного року свідчить про обсяги доходів чи витрат, отриманих, нарахованих та сплачених у розрізі їх видів, для врахування яких призначено конкретний відповідний рахунок. За підсумками поточного року рахунки витрат і доходів закриваються, після чого визначають фінансовий результат діяльності комерційного банку.

Рахунки доходів – пасивні, а рахунки витрат – активні, активно-пасивними є рахунки що відображають відрахування в резерви та фінансовий результат від операцій з:

- переоцінки іноземної валюти та фінансових інструментів;
- купівлі-продажу іноземної валюти та фінансових інструментів;
- операцій з фінансовими активами та фінансовими зобов'язаннями
- переоцінки статей, пов'язаних з хеджуванням.

Банки самостійно визначають порядок формування аналітичних рахунків за балансовими рахунками шостого і сьомого класів. Облік нарахованих доходів і витрат здійснюється за відповідними рахунками першого, другого та третього класів у кореспонденції з рахунками шостого і сьомого класів. Обов'язкова умова обліку – це відповідність рахунків нарахованих доходів та витрат і рахунків шостого та сьомого класів.

Облік нарахованих доходів і витрат та фактично отриманих доходів або сплачених витрат, а також доходів і витрат, що підлягають чи не підлягають оподаткуванню, здійснюється на розсуд банку на окремих аналітичних рахунках необхідних для проведення аналізу та порівняльної характеристики відповідних доходів та витрат.

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

Використання міжнародних стандартів, дотримання єдиної методології обліку та складання звітності допомагає забезпечити прозорість банківської діяльності, що підвищує рівень довіри між фінансовими партнерами.

Література

1. Табачук Г. П., Сарахман О. М., Бречко Т. М. Фінансовий облік у банках: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 424 с.
2. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затверджені постановою Правління Національного банку України від 27.02.2018 № 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0017500-18.

УДК 657

ЛІБА Н. С.,
к.е.н., доцент
ГАЛЬОВИЧ І. І.

Мукачівський державний університет

ТЕОРЕТИКО-ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ПОДВІЙНОГО ЗАПИСУ

В світі бізнесу завжди прагнули зрозуміти за допомогою бухгалтерського обліку суть категорії «цінність». Навряд чи Італію можна вважати джерелом сучасного бухгалтерського обліку. Італієць, що жив в епоху Ренесансу, якого, зазвичай, називають батьком «подвійного запису», а значить і сучасного бухгалтерського обліку, – це Фра Лука Пачолі (1447 – 1517), протиже художника П'єро делла Франчески і наставник Леонардо да Вінчі. За словами Едвінсона Лейфа, Л. Пачолі не був винахідником методу, але став його першим істинним і послідовним прихильником. Він зібрав у воєдино всі досягнення наукової думки в цій сфері та створив систематичну модель для розрахунку вартості. В цьому суть проблеми, яку до цього часу більшість авторів не розглядають [1].

Проблеми методології бухгалтерського обліку, зокрема вивчення сутності, ролі та місця методу подвійного запису в системі бухгалтерського обліку досліджується протягом багатьох століть відомими вченими. На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку ці питання досліджували Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Даньків Й.Я., Кіндрацька Л. М., Кузьминський Ю. А., Кужельний М. В., Малюга Н. М., Палій В. Ф., Петрова В. І., Пушкар М. С., Соколов Я. В., Сопко В. В. та інші.

Наукова розробка закону подвійного запису господарських операцій і різних способів його застосування виникла в середні віки. У 1494 р. систему подвійного запису описав учений-математик, францисканський чернець, Лука Пачолі. Інформація про подвійний запис

міститься в одинадцятому трактаті «Про рахунки і записи» дев'ятого відділу твору «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відносини». Пізніше система отримає назву «староіталійської». Поява трактату лише на два роки відстає від відкриття Колумбом Америки. Таким чином, зміна епох в історії обліку збігається за часом з переходом Європи від Середньовіччя до Нового часу. Довгий час дану працю вважали першою з таких, що описують подвійний запис, а Луку Пачолі – його винахідником. Сьогодні достовірно відомо, що перша книга, в якій описувалася система подвійного запису, це робота Бенедетто Котрульї «Про торгівлю і сучасного купця», написана від руки в 1458 р., але надрукована тільки в 1573 р. Тому книга Луки Пачолі визнається всіма істориками науки як перша друкована робота, що дала поштовх розвитку нової системи бухгалтерського обліку.

У трактаті «Про рахунки і записи» Лука Пачолі шляхом аналізу господарських операцій і вже існуючих способів ведення книг – меморіалу, журналу, Головної та інвентарної книг – описав закон подвійного запису і показав, що, ґрунтуючись на ньому, в будь-якому господарстві можна побудувати доцільну систему рахунків і книг. Проте існує багато точок зору на питання, хто є дійсним автором одинадцятого трактату «Про рахунки і записи». Відомий італійський теоретик та історик Фабіо Беста назвав справжнього, на його думку, автора трактату – Трайло ді Канцеляріуса, який викладав подвійну бухгалтерію за венеціанським способом в одній із комерційних шкіл Венеції. Пачолі, на думку Ф. Бести, включив до складу «Суми» готовий конспект лекцій цього викладача. Два інші історики, Оллот Р. і Стевелінк Е., погоджуючись в цілому з думкою Беста, називають ім'я іншого викладача – ді Б'янчі. Можна припустити, що ні Трайло ді Канцеляріус, ані ді Б'янчі не були авторами староіталійської школи і не були авторами конспекту з бухгалтерського обліку, який взяв за основу для свого трактату Лука Пачолі. Ці фахівці-обліковці були просто викладачами, що викладали ази саме «староіталійської» венеціанської школи бухгалтерського обліку [4].

У праці Луки Пачолі (1494) термін «подвійний запис» відсутній. Вперше він згадується в працях Д. Тальєнте (1525), однак природу виникнення цього терміна не обґрунтовано.

У дослідженнях науковців за тематикою історії виникнення та становлення рахівництва й облікової системи, зокрема у віднайдених облікових працях з часів Середньовіччя в Італії (А. Казанови (1558), А. ді Піетро (1586), Д. Москетті (1610), Л. Флорі (1636), Б. Вентурі (1655), Ф. Гаратті (1688)), Іспанії (П. Циргуелоса (1498), Марцинелі (1514), Д. дель Кастіло (1522), Г. Тейада (1546) та А. Роха (1565)), Німеччині (Г. Грамматеуса (1512), Й. Готліба (1531), С. Гессенса (1594), А. Гагера (1624)); Нідерландах (Я. Імпіна (1543), С. ван Стевіна (1605)), Франції (П. Савона (1567), М. Фюстела (1588), М. Дамма (1606), М. Тома (1631), І.

простежується те, що виникнення «подвійного запису» пов'язане з такими факторами:

- використанням в обліку двох видів записів – хронологічного та систематичного;
- реєстрацією двох рівнів облікової інформації: аналітичної та синтетичної;
- участю у господарській операції двох осіб: однієї, яка віддає, іншої, яка отримує.

З поглибленням теоретико-дослідницьких опрацювань щодо природи подвійного запису, науковці, залежно від дотримання ними базових засад, розходились в поглядах на його зміст і функціональне призначення в системі бухгалтерського обліку. Щодо обґрунтування подвійного запису з методично-процедурного погляду, його змісту як основного елемента бухгалтерського обліку, аргументація залежала від того, який аспект господарських фактів превалював у поясненні цього методичного прийому (рис. 1).



Рис. 1. Теорії подвійного запису [3].

У багатьох обґрунтуваннях домінує юридичний напрям розвитку теорії подвійного запису, який пройшов декілька етапів. На етапі становлення цієї теорії (доктрини) кожна господарську операцію розглядали як окремий юридичний акт, у якому одна особа щось отримує, а інша – видає. Обґрунтуванням цієї теорії є те, що подвійний запис стає засобом відображення взаємних прав та обов'язків, а подвійність правових відносин зумовлює і подвійність в облікових записах. В умовах невеликих господарств і торговельних організацій такі обґрунтування мали достатньо аргументований зміст.

Трактування подвійного запису в теоріях обліку наведено в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Трактування подвійного запису в облікових теоріях

Теорія подвійного запису	Представники	Трактування
Юридична теорія подвійного запису	Л. Пачолі	Один рахунок (суб'єкт) одержує, через це винен, виникає поняття «дебет», другий видає, і за це надалі має отримати, виникає поняття «кредит»
	Е. Дегранж	Дебетується суб'єкт, який отримує, або об'єкт, що збільшується, кредитується суб'єкт, який видає, або об'єкт, що зменшується
Обмінна теорія	Ж. Курсель-Сенель	Обмін передбачає дві операції – діючу і пасивну; перша викликає необхідність кредитування рахунку, друга – його дебетування
Філософська теорія	Л. Гомберг	Подвійний запис зумовлений причинно-наслідковими факторами відображення та констатації господарської операції: запис на кредиті завжди є причиною, а запис на дебеті – наслідком
Балансова теорія	І. Шер, Ф. Гюглі	Кожна господарська операція, пов'язана з балансом, змінює його і відображається на дебеті одного та кредиті іншого рахунків у рівновеликих сумах

Після оприлюднення «Трактату про рахунки та записи» розвиток подвійної бухгалтерії відбувався швидкими темпами у розрізі різних облікових шкіл та теорій. Результатом праці вчених-обліковців та обліковців-практиків попередніх століть стало використання подвійного запису у бухгалтерському обліку до початку ХХІ століття. Проте, були і дотепер продовжуються спроби знайти більш досконалий спосіб запису облікових даних, який має прийти на зміну диграфічній бухгалтерії. У ХІХ столітті розробкою «потрійної» бухгалтерії займався Ф. В. Єзерський, свою теорію він виклав у «Теорії торгового рахівництва за новою схемою».

«Потрійною» ця форма називається тому що: передбачає три паралелі: запис (хронологічний), облік (систематичний), звіт (зведений); реєстрація фактів господарської діяльності здійснюється за трьома групувальними сукупностями: надходження, видаток, залишок; для реєстрації використовуються три види документів: первинні, Журнал (Книга обліку), Звіт; в обліку використовуються три рахунки: «Цінності», «Каса» та «Капітал». Проте, така форма рахівництва не набула широкого розповсюдження.

У 1962 році Ховард П. Джонсон запропонував власний варіант «потрійної» бухгалтерії, призначений для розмежування даних фінансового та податкового обліку. Вчений запропонував додати третю графу в журнал обліку господарських операцій для обчислення оподаткованого доходу. У 1972 році японський вчений Ю. Іджірі запропонував інтегрувати бухгалтерський облік та фінансовий аналіз, для цього він розробив власну систему додаткових рахунків та розширив форму подвійного бухгалтерського запису до потрійної. У працях вітчизняних вчених система потрійного відображення фактів господарського життя знаходить своє відображення у праці С. Ф. Легенчука та К. П. Боримської.

Вченими пропонується виділяти статичну, динамічну та каталактичну моделі рахунків бухгалтерського обліку, на їх підставі складається баланс, що включає розширений перелік об'єктів, що, на думку вчених, дозволяє зробити баланс більш інформативним для прийняття рішень. Дослідження європейсько-японський досвіду розвитку матричної системи обліку, дозволило стверджувати, що останніми здобутками вчених у цьому напрямі є напрацювання О. І. Колваха.

Вчений запропонував новаторський підхід ситуаційного матричного моделювання бухгалтерського обліку, який компактно описує обліковий процес:

- 1) первинним обліковим записам – проводкам і журналу операцій, який формується на їх основі, ставляться у відповідність їх еквівалентні образи у вигляді матриць;
- 2) операціям з перетворення первинних даних у балансові звіти ставляться у відповідність їх еквіваленти в системі операцій матричної алгебри;
- 3) в'язок вхідних і вихідних сальдо встановлюється за допомогою основного рівняння бухгалтерського обліку в матричній формі;
- 4) перетворення основного рівняння за допомогою операцій матричної алгебри дають змогу знайти формули для вирішення завдання формування балансових звітів у системі матричної алгебри;
- 5) ці матричні формули і є еквівалентами зв'язків показників, представлених у відповідних таблицях балансових звітів, у будь-якій системі фінансового обліку, що ґрунтується на методі подвійного запису [2].

Отже, подвійний запис, як метод обліку при якому кожна господарська операція викликає зміну як мінімум в двох об'єктах обліку, відображених на відповідних бухгалтерських рахунках перетворив весь бухгалтерський облік на струнку систему, що полегшує контроль як за збереженням цінностей, так і за управлінням ними.

Література

1. Бутинець Т. А. Облік в реальному житті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://C:/Users/Admin/Downloads/72388-151713-1-PB%20\(2\).pdf](http://C:/Users/Admin/Downloads/72388-151713-1-PB%20(2).pdf).
2. Кулик В. А. Рахунки та подвійний запис в умовах використання інформаційних технологій / Кулик В. А. // Scientific Journal «ScienceRise». – 2014. – №3/2(3). – С. 89-93
3. Лемішовська О. С. Історичний огляд теорій подвійного запису [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25264/1/28-201-207.pdf>.
4. Шайкан А. В. Виникнення подвійного запису – міфи і реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://C:/Users/Admin/Downloads/Na_2012_2_9%20\(4\).pdf](http://C:/Users/Admin/Downloads/Na_2012_2_9%20(4).pdf).

УДК 657.37: 657.6

ГУНЬКО О.

Рівненський державний гуманітарний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Політичні, економіко-правові та соціальні особливості кожної країни відображаються на її обліковій системі, зумовлюючи відмінності у веденні обліку та складанні звітності. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) презентують як стандарти, які сприяють високому рівню ведення бухгалтерського обліку, складання й зіставлення фінансової звітності суб'єктів господарювання в усьому світі. Висока якість стандартів зумовлюється складною та достатньо тривалою процедурою їх розробки, обговорення й прийняття Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності є вимогою часу, ринкової системи господарювання й зумовлена потребою виконання договірних зобов'язань України з метою інтеграції до Європейського Союзу[1].

Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні – питання часу. Вже сьогодні Мінфін поступово вносить зміни до Національних стандартів, наближуючи їх до міжнародних та зменшуючи прогалину між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською. До того ж, навіть поверхневий аналіз вакансій показує, що знання та досвід роботи за МСФЗ не тільки підвищує якісний рівень бухгалтера, а також забезпечує зацікавленість у вашій кандидатурі не тільки з боку найкращих українських роботодавців, а і з боку міжнародних компаній[2].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV Міжнародні стандарти фінансової звітності

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

– це прийняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документи, якими визначено порядок складання фінансової звітності. До системи МСФЗ входять[3]:

- Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS);
- Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS);
- Інтерпретації, розроблені Комітетом з міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або колишнім Постійним комітетом з тлумачень (SIC).

Ці стандарти не є обов'язковими, вони виступають як рекомендації до запровадження. МСФЗ, зокрема, використовуються[3]:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу (у т. ч. й в Україні);
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги;
- фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСФЗ;
- Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності, складеної за МСФЗ;
- підприємствами, які беруть участь у міжнародних тендерах.

Головна відмінність Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П (С) БО) і МСФЗ полягає в деталізації відображеної інформації. Наприклад, в П (С) БО відсутні положення про звітність щодо сегментів діяльності, а також інформація про суми невикористаних кредитних коштів. МСФЗ містять також більш детальні вимоги до розкриття інформації про облікову політику. У той же час, МСФЗ не є «Керівництвом до дії» і не містять детальних інструкцій по веденню бухгалтерського обліку, а являють собою набір принципів і правил обліку, а основним правилом визнається – відображення об'єктивної інформації про фінансовий стан суб'єкта господарської діяльності[4].

Питання впровадження та використання МСФЗ в Україні стали актуальними в період розвитку ринкових відносин і входження її у світове економічне співтовариство. Система бухгалтерського обліку, що застосовується в Україні в даний час, ґрунтується на міжнародних стандартах, методологічно і методично забезпечує створення інформаційної бази діяльності суб'єктів господарювання, при цьому вона враховує національні правові норми підприємницької діяльності [5].

Однак, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що застосовуються в Україні, суттєво відрізняються від міжнародних і не відображають всіх вимог до розкриття інформації, підходів, методології обліку, які містять міжнародні стандарти. Основними недоліками існуючих в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку є: відсутність

прозорості і зрозумілості, економічної логіки, реальних принципів оцінки і переоцінки активів, послідовності облікової політики, неупередженості ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, відображення господарських операцій відповідно до їх сутності та економічної реальності, недостатній зв'язок з міжнародними правовими нормами. Тому стратегічним завданням реформування бухгалтерського обліку в Україні є перехід до застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності, які визнані одним інструментів, що сприяють поліпшенню інвестиційного клімату, підвищення довіри до українських підприємств з боку іноземних інвесторів.

Отже, на сьогоднішній момент питання переходу на міжнародні стандарти звітності для України вважається актуальним і перспективним, однак, з певними перешкодами на шляху до досягнення. Для найбільш ефективного впровадження МСФЗ українському уряду потрібно краще гармонізувати існуюче законодавство і безпосередньо міжнародні стандарти. Даний процес повинен відбуватися на принципі системності, так як лише поступова і чітко контрольована структура впровадження може дати хороші результати. Українським бухгалтерам доведеться освоїти нові системи, однак це дозволить вивести наших вітчизняних фахівців на новий рівень. Даний процес може в майбутньому підняти Україну на принципово новий рівень, а також безпосередньо надати сприятливі умови для міжнародної кооперації. Згідно з існуючими в економіці тенденціям ми вже бачимо поступові зрушення: використання інтернет-інформації, яка доступна кожному в будь-який час, а також надання інформації економістам в повному обсязі, освітлення прогнозів і гармонізація перекладеної з закордону інформації про МСФЗ.

Література

1. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в облікову систему України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2012-2/%D0%A1%D0%B0%D1%81.pdf>.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dtk.com.ua/show/0sid134.html?lang=ukr>.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://taxlink.ua/ua/analytics/doc-Mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti/Mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti/>
4. Проблемы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/16434/1/vestnik_HPI_2015_26_Reta_Problemy_vnedreniya.pdf.

ЛІБА Н. С.
к. е. н., доцент
ДАЛЕКОРЕЙ О.
Мукачівський державний університет

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ДОКУМЕНТ» ТА «ПЕРВИННИЙ ДОКУМЕНТ»

Початковим кроком здійснення бухгалтерських записів є реєстрація фактів господарського життя, а саме складання первинних документів.

У великому сучасному тлумачному словнику української мови (за редакцією В. Бусел) документ тлумачиться як діловий папір, що посвідчує певний юридичний факт, підтверджує право на що-небудь, є доказом чого-небудь [6, с. 314]. Ф. Бутинець наводить таке визначення бухгалтерського документа: «це письмовий доказ фактичного здійснення господарських операцій або письмове розпорядження на право її здійснення» [5, с. 227]. Далі автор зазначає, що сукупність бухгалтерських документів, що складаються на всі господарські операції, називається документацією [7, с. 227].

Відповідно до визначення, наведеного в словнику бухгалтера та аудитора за ред. Я. Ковторєва, «документ» – це письмове свідчення про здійснення господарської операції, що надає юридичної сили даним бухгалтерського обліку. Саме слово «документ» походить від латинського, що означає свідчення, доказовість, підтвердження на їх проведення [8, с. 58]. В економічній енциклопедії первинна документація (сукупність облікових документів, які складають для отримання даних про господарські явища в момент їх здійснення, а за неможливості – безпосередньо після їх закінчення) – початкова стадія обліку (фіксує ці явища вперше) [9, с. 708]. В. Палій зазначає, що первинна документація підтверджує достовірність даних про факти господарської діяльності та за необхідності є доказом проведених операцій у цивільно-правових спорах юридичних і фізичних осіб [10, с. 19].

Первинні документи – це документи, які складаються при проведенні бухгалтерських операцій і є першим її формальним доказом. Первинний документ – це документ, який є підставою для відображення записів в облікових регістрах та належно оформлений [1, с. 292].

У термінологічному словнику з обліку і аудиту за ред. А. Завгороднього, Г. Вознюк та Г. Партин поняття «первинний документ» визначається як документ, що містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення [2, с. 182].

Документування – це фундамент бухгалтерського обліку, що служить для відображення в первинних документах усіх господарських операцій, які фактично здійснює підприємство. У цілому процес документування складається з таких послідовних етапів: 1)

спостереження; 2) сприйняття господарського факту; 3) вимірювання вартісних і натуральних параметрів; 4) фіксування даних на носіях. Підтверджуючи актуальність удосконалення методів і способів документування, В. Сопко та В. Завгородній наголошують, що «з огляду на застосування АРМБ удосконалення методів і способів документування та підготовки первинної інформації набуло особливої актуальності» [4, с. 105]. Т. Бутинець зазначає, що «в літературі немає однозначності у визначенні поняття господарських операцій та їх класифікації». Не погоджуючись з існуючими формулюваннями, автор наводить таку дефініцію господарської операції – це факт господарського життя, що підтверджує або змінює структуру активу чи пасиву балансу» [3, с. 7-8].

Отже, первинні документи є складовою обліково-звітної інформації.

Література

1. Большой бухгалтерский словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. Облік і аудит: Термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин. – Львів: Центр Європи, 2002. – 671 с.
3. Бутинець Т. А. Документування в системі бухгалтерського обліку: теорія і методологія: автореферат дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. А. Бутинець. – К., 2001. – 21 с.
4. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП Рута, 2005. – 528 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
7. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
8. Словник бухгалтера та аудитора / В. Пантелєєв, О. Сніжко; за ред. Я. Ковторєва. – Харків: Фактор, 2009. – 352 с.
9. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2 / редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.

МЕТОДИКА СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

У сучасних умовах господарювання розвиток вітчизняного промислового комплексу залишається основою соціально-економічного розвитку країни. Разом з тим необхідність децентралізації державних функцій з управління соціально-економічним розвитком регіонів, у т. ч. розвитком регіональних промислових комплексів, обґрунтовує доцільність проведення наукових досліджень з розробки стратегій промислового розвитку регіонів. Застосування оцінки промислового потенціалу регіонів при цьому стає важливим інструментом стратегічного планування та управління розвитком промисловості регіонів.

Питаннями оцінки економічного та виробничого потенціалу регіонів займаються такі вчені, як О. Ф. Балацький, А.Ю. Жулавський, Є. В. Лапін, І. Н. Ткаченко, С. О. Лукін, К. В. Давискіба, Л. Л. Ковальська, В. І. Захарченко, А. Н. Тищенко та ін. Сучасна методика аналізу використання та розвитку промислового потенціалу регіону, яку застосовують регіональні органи влади, не зовсім відповідає принципам системності, комплексності та потребам управління. Вона зводиться до аналізу основних показників розвитку промисловості (ВРП, обсяги продукції, інвестиції тощо) [1].

Важливим елементом методики системної економічної діагностики є наявність двох точок корегування (уточнення) вимог до сформованих елементів системи діагностики (рис. 1):

- перша точка – на етапі діагностики сукупності регіональних стратегій розвитку та програм просторового розвитку промислового комплексу району;
- друга точка спрямована на моніторинг вимог зацікавлених сторін (інвесторів, органів державного та регіонального управління тощо). Програма, методика та основні інструменти просторово-часової системи моніторингу повинні бути реалізовані з врахуванням наступних вимог: забезпечення достовірності та об'єктивності отриманих результатів; зорієнтованість моніторингових показників на вимоги зацікавлених сторін; врахування не тільки структурних, а й динамічних змін показників моніторингу; оцінювання фактичних та динамічних тенденцій з врахуванням впливу не тільки внутрішніх, а й зовнішніх чинників впливу (спричинених змінами у загальнонаціональних напрямках розвитку та змінами у геополітичному середовищі); узгодження процедур моніторингу за чинниками змісту, формату та часу з іншими напрямками регіонального моніторингу та геополітичного розвитку.



Рис. 1. Методика системної економічної діагностики розвитку промислового комплексу регіону

Джерело: сформовано автором

У якості основних параметрів моніторингу (діагностики) розвитку промислового комплексу регіону пропонуються поняття результативності системи заходів регіональної промислової політики з позицій ступеня досягнення запланованих параметрів та результатів розвитку. У якості параметрів результативності також доцільно визначити ефективність управління економічною системою регіону та забезпечення збалансованості соціально-економічного розвитку.

Врахування умов географічного простору, тенденцій розвитку економічного простору, динамічного характеру моделі розвитку, необхідності гармонізації характеру міжрегіональної взаємодії є важливою умовою оцінки результативності та ефективності регіональної промислової політики.

Література

1. Качуріна Н. М. Методологічне забезпечення аналізу й оцінки промислового потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Н. М. Качуріна. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource.pdf>

НЕСТЕРОВА С. В.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

ОБґРУНТУВАННЯ ПЕРЕВАГ НЕПРЯМОГО МЕТОДУ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ

З метою систематизації інформації про наявність та рух грошей національною системою обліку запроваджено Звіт про рух грошових коштів, представлений двома формами: 3 та 3н. Форма 3 передбачає використання прямого методу обрахунку чистого руху коштів від всіх видів діяльності, тоді як форма 3н вимагає для операційної діяльності використовувати непрямий метод. Наявність двох варіантів складання Звіту свідчить про неоднозначність та невирішені питання щодо доцільності універсального відображення інформації про можливість генерації грошових потоків за певними видами діяльності.

В роботі Корягіна М. В. [3, с. 108] зазначається, що пріоритетним і рекомендованим має бути прямий метод, оскільки отримана за його допомогою інформація є корисною для оцінки майбутнього руху коштів, в той час як низка індивідуальних грошових надходжень та виплат при непрямому методі залишається за межами звіту.

Атамас П. Й. та Атамас О. П., розкриваючи у роботі [1] особливості методичного підходу до складання звіту про рух коштів, зауважують, що непрямий метод, по-перше, менш трудомісткий (не вимагає великих розшифровок оборотів по рахунках), по-друге, є більш корисним для аналізу взаємозв'язку отриманого прибутку зі змінами активів та зобов'язань підприємства.

Шубіна С. В. та Босих А. Ю. [5] вважають, що для багатьох підприємств, які не використовують детальну аналітику розрахунків, застосування прямого методу ускладнюється і вимагатиме більше часу.

Голубка І. [2, с. 71] вказує на наступні переваги прямого методу: наочно ілюструє основні джерела надходжень і витрат грошових коштів, підходить для потреб короткострокового фінансового планування, забезпечує чітку кореляцію між здійсненими платежами та відображеними у звіті. Натомість непрямий метод відносно простіший у плані збору інформації, дозволяє відслідкувати трансформацію чистого прибутку у чистий грошовий потік від операційної діяльності та є таким, що відповідає прийнятому у вітчизняному обліку принципу нарахування.

Скорина Є. [4], розглядаючи доцільність складання звіту загалом, (наприклад, автор зауважує, що у ряді країн даний звіт є не обов'язковим (Італія, Португалія, Німеччина), а у багатьох не входить до пакету публічної фінансової (Естонія, Іспанія, Франція, Швейцарія)), окремо акцентує на переваги та недоліки обох методів.

Вивчення думки вчених та досвід практичної діяльності, пов'язаної з аналізом фінансової звітності ряду підприємств, дає підстави стверджувати, що для аналітичної роботи більшою корисністю характеризується непрямий метод, основними аргументами такого твердження є наступні:

1. Дані про рух грошових коштів можна отримати з балансу та звіту про фінансові результати, навіть якщо ЗРГК не складається. До прикладу, якщо мова йде про фінансову звітність суб'єкта малого підприємництва.

2. Непрямий метод акцентує увагу аналітика не тільки на формальних показниках притоку/відтоку коштів, але й на показниках ефективності. Недарма показником віддачі від інвестицій у світовій економічній науці та на практиці став так званий «cash-flow», який складається з прибутку та амортизації. Саме ці параметри формують чистий рух коштів за непрямим методом. Оцінка фінансового стану підприємства, зроблена на основі форми Зн (в контексті спроможності операційної діяльності генерувати позитивний грошовий потік) буде більш обґрунтованою, оскільки непрямий метод одночасно інформує про стан прибутковості підприємства та потенційні надходження у вигляді амортизаційних нарахувань.

3. Дані про рух грошових коштів, отримані за допомогою непрямого методу, більш придатні для складання прогнозних бюджетів. На відміну від прямого методу, в основу якого покладено відображення джерел поступлень або витрачання коштів у звітному періоді, в основі непрямого – зміни у оборотних активах, поточних зобов'язаннях. На перший погляд, прямий метод більш логічний, проте ми вважаємо, що проста фіксація джерел поступлень і витрачання грошових коштів в процесі операційної діяльності корисна переважно для ретроспективного аналізу та оцінки політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю: який відсоток доходів та витрат оплачується, або повертається у вигляді відшкодування ПДВ, або у вигляді авансів і т.п. Наскільки дана інформація корисна для прогнозів? Настільки, наскільки ми готові припустити незмінність моделі поведінки контрагентів на ринку. На противагу цьому, характер динаміки змін в активах відображає ефективність зусиль менеджменту підприємства оптимізувати виробничу програму, одразу відбиває приріст чи убуток дебіторської та кредиторської заборгованості (а це інформація про очікувані надходження чи витрачання коштів). Крім того, опосередковано, використовуючи дані про рух коштів від інвестиційної діяльності, можна з великою ймовірністю спрогнозувати приток коштів внаслідок амортизації.

4. Формальна перевага, пов'язана зі способом подання інформації у формах З та Зн: для форми Зн передбачено окремі колонки для надходження та вибуття грошей, тоді як у формі З і надходження, і вибуття наведено у одній колонці, а розмежування відбувається за рахунок

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
знаку (+/-). Спосіб, регламентований формою Зн, більш зручний для здійснення структурного аналізу, сприяє більш швидкому проведенню експрес-аналізу.

Отже, розглянувши сутність та особливості, а також відмінності у заповненні І розділу Звіту про рух грошових коштів (форми 3 та Зн згідно національних стандартів обліку та звітності), слід зробити висновок щодо суттєвої розбіжності у методах обрахунку чистого руху коштів від операційної діяльності, при цьому результат повинен бути однаковим, незалежно від обраного методу. Одночасне існування можливості використовувати будь-який з методів, на нашу думку, потенційно ускладнює аналітичну роботу користувачів фінансової звітності (інша справа, якщо підприємство складає обидві форми, але про такі випадки нам не відомо). Тому вважаємо за доцільне, у якості єдиного стандарту, знову повернутися до практики складання Звіту про рух грошових коштів непрямим методом, враховуючи наведені вище переваги. Усвідомлюючи, що прямий метод також має ряд переваг, можна стверджувати, що даний напрям досліджень є актуальним, та вимагає подальшого ґрунтовного вивчення з позицій як бухгалтерського, так і управлінського обліку.

Література

1. Атамас П. Й. Методичні проблеми складання Звіту про рух грошових коштів та шляхи їх вирішення / П. Й. Атамас, О. П. Атамас // Європейський вектор економічного розвитку: Збірник наукових праць. – 2013. – №1 (14). – С. 3-11.
2. Голубка І. Переваги та недоліки використання прямого і непрямого методів у Звіті про рух грошових коштів / Голубка І. // Актуальні проблеми функціонування господарської системи України. Матеріали XXI-шої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених (16-17 травня, м. Львів). – С. 70-72.
3. Корягін М. В. Звіт про рух грошових коштів: вітчизняний та міжнародний підходи / М. В. Корягін, О. С. Височан // Проблеми економіки та управління. – 2003. – №484. – С. 104-109.
4. Скорина Є. І. Переваги та недоліки складання звіту про рух грошових коштів / Є.І. Скорина // Економіка та держава. – 2008. – С. 6. – С. 64-67.
5. Шубіна С. В. Проблематика заповнення звіту про рух грошових коштів а шляхи її вирішення / С. В. Шубіна, А. Ю. Босих // Молодий вчений. – 2014. – №4 (07). – С. 142-145.

МАКСИМЕНКО Д. В.

к.е.н., доцент

ОВСАК І.

Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У нових умовах господарювання економічні процеси стають дедалі динамічнішими (з огляду на вплив зовнішнього середовища). Нове доповнює прогресивну і регресивну тенденції розвитку, деколи повертаючись назад або просуваючись так далеко вперед, що це завдає шкоди як людині, так і природі. Тому виникає потреба наукового пізнання економічних законів, закономірностей розвитку суспільства та свідомої реалізації його вимог, оскільки всі економічні явища і процеси розвиваються під їх впливом.

В умовах ринкових відносин економічний аналіз – це система знань про методи дослідження законів ринку, глобального та конкретно-економічного зовнішнього середовища для ідентифікації можливостей і невдач господарської одиниці; дослідження ринкової ситуації; оцінку власного потенціалу; обґрунтування цілей та факторів підтримки ефективності діяльності на кожній фазі життєвого циклу підприємства; діагностування внутрішніх факторів, які зумовлюють виникнення кризових явищ; вивчення реальних і потенційних покупців; досвіду господарювання підприємств-конкурентів, їх конкурентних переваг та обґрунтування адекватних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства; дослідження товару з точки зору покупця, тобто наскільки він пристосований до існуючих і перспективних вимог і як він задовольняє споживче призначення й соціальні вимоги; вивчення товару з точки зору виробника (обґрунтування життєвого циклу продукції, витрати виробництва, рентабельність продукції); виявлення факторів, що сприяють комерційному успіху та перешкоджають йому, кількісне вимірювання їх дії; вироблення виважених управлінських рішень; обґрунтування стратегії розвитку, яка б гарантувала підприємству максимальну тривалість безкризової діяльності.

Сучасна філософія управління, що ґрунтується на системному підході до об'єкта управління, вимагає взаємопов'язаного вивчення всіх видів діяльності – підприємства, його структурних підрозділів, робочих місць, а також операцій, що їх забезпечують, або виникають внаслідок їх проведення, виявлення наявних між ними зв'язків, як відкритої соціально-економічної системи, якій властива активна взаємодія із зовнішнім середовищем [1; с.152-159].

Зовнішнє середовище надзвичайно мінливе, невизначене, тому для підпорядкування діяльності господарської одиниці умовам і вимогам ринку з метою досягнення цілей, нині предметом аналізу мають бути господарські операції, на які впливає низка об'єктивних і суб'єктивних факторів. Це забезпечить високу мобільність й адаптивність господарської

одиниці, підвищить маневреність підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища та внутрішню стабільність (вчасно використати свій шанс, не потрапляти у кризові ситуації, не стати банкрутом, створити суттєві переваги у конкурентній боротьбі). Вплив суб'єктивних факторів теж необхідно вивчати й враховувати. Варто зауважити, що навіть прогнозування розвитку подій внаслідок впливу об'єктивних економічних законів часто залежить від суб'єктивної оцінки експерта, від його досвіду та інтуїції [2;с.89].

У процесі аналізу дослідження господарських операцій здійснюється через систему інформації, тобто має місце інформаційний вплив суб'єкта на об'єкт аналізу. Оскільки доступ керівників до внутрішньої інформації необмежений, аналіз може проводитися на регулярній основі. Аналіз охоплює зміни в тенденціях розрахунків і показників та ґрунтується на ретельному спостереженні за суттєвими взаємозв'язками і своєчасним виявленням проблемних сфер, що можуть виникнути в результаті змін. Постійний моніторинг дає змогу швидко й ефективно реагувати на події у процесі їх розвитку, а не робити аналіз причин і наслідків "постфактум". Аналіз обґрунтовує мету, отже він є початковою ланкою в ланцюгу реалізації функцій управління.

Література

1. Синькевич Н. Історія становлення та перспективи розвитку економічного аналізу/ Н. Синькевич, Р. Федорович // Галицький економічний вісник. – 2011. – №13. – С. 152-159.
2. Сопко В.В., Герасимович А.М., Игнатенко М.С. Облік та аналіз в управлінні підприємством / Сопко В. В., А. М. Герасимович, М. С. Игнатенко. – К.: Техніка, 2012. – 182 с.

УДК 657

МАКСИМЕНКО Д. В.

к.е.н., доцент

РУСИН Ю.

Мукачівський державний університет

ОБЛІК ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У системі обліку за центрами відповідальності створюється інформація про витрати виробництва, що підлягають групуванню за видами продукції, місцями виникнення витрат тощо. Згідно з чинним законодавством адміністрація сама вирішує як класифікувати затрати, на скільки деталізувати місця їх виникнення та як їх пов'язати з центрами відповідальності. Проблему розподілу витрат і доходів між окремими підрозділам (центрами відповідальності) вирішують шляхом встановлення взаємозв'язку витрат і доходів з роботою конкретних

відповідальних осіб. Інструментом для цього буде система управлінського обліку, яка спрямована на забезпечення інформацією та об'єднує всю послідовність операцій щодо прийняття управлінських рішень – планування і прогнозування [1, с.45-49].

Створення та функціонування системи обліку витрат за центрами відповідальності передбачає: визначення загальної мети діяльності підприємства та його проміжних завдань; визначення центрів відповідальності; розподіл сфери повноважень і відповідальності менеджерів кожного центра; складання бюджету для кожного центру відповідальності; визначення періодичності і форми подання звітів; контроль за виконанням бюджетів; аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центрів; стимулювання за досягнення в роботі та внесок в загальний результат діяльності.

Організаційно-адміністративну структуру центрів відповідальності необхідно затвердити Положенням, що визначає: основні напрями діяльності центрів; вертикаль організаційно-адміністративної підпорядкованості; склад організаційних ланок центрів відповідальності і функції, закріплені за ними щодо забезпечення виконання завдань; порядок контролю за виконанням працівниками та центром в цілому покладених функцій та доведених завдань. Для покращення роботи центрів відповідальності і їх взаємозв'язків слід передбачити участь управлінського персоналу в розробці бюджетів, внутрішніх форм звітності, в процесах складання графіків документообігу.

Основу обліку відповідальності становить принцип контрольованості, що означає включення в сферу відповідальності менеджера конкретного центру відповідальності тільки тих ділянок діяльності, на які він може реально вплинути. Цей принцип може бути забезпечений шляхом усунення зі звіту неконтрольованих статей і уточнення сфери, за яку відповідає менеджер, або обчислення впливу неконтрольованих ділянок, щоб у звітах показати різницю між контрольованими й неконтрольованими статтями. Управлінський облік пов'язує процес управління з обліковими процесами. В основі методу АВС лежить припущення, що «діяльність споживає ресурси, а продукція споживає діяльність», облік витрат за видами діяльності передбачає, що продукція, яку виробляє підприємство, споживає діяльність (виробничі ресурси, операції), а вже діяльність споживає конкретні ресурси. Мета обліку полягає в тому, щоб виміряти результат кожного центру відповідальності, а саме накопичення витрат і доходів для кожного центру відповідальності, так щоб відхилення від цільової продуктивності (зазвичай бюджету) були пов'язані з людиною, яка несе відповідальність за центром відповідальності [2, с. 34-44]. Метою аналізу витрат із центрами відповідальності є узагальнення наявних даних про витрати і доходи по кожному з центрів відповідальності з метою віднесення отриманих відхилень фактичних даних від кошторисних на конкретну особу. Розрізняють два види центрів витрат: центр нормованих

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОКРЕМИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ витрат та центр ненормованих витрат. Прикладом центру нормованих витрат є виробничі структурні підрозділи (цехи основного і допоміжного виробництва). У центрі нормованих витрат може бути встановлено нормативне співвідношення входу і виходу, тобто для кожної одиниці випуску визначається необхідна кількість матеріалів і робіт чи послуг. У виробничих підрозділах таке співвідношення задається технологічними нормативами витрати матеріалу та виконання робіт для виробництва однієї одиниці продукції. Планування в центрі нормованих витрат починається з планування випуску в натуральному вираженні. На підставі планового обсягу виробництва і нормативних коефіцієнтів визначають планову кількість споживаних ресурсів. Планові витрати центру розраховують як кількість ресурсів помножену на їх ціну. Більша частина витрат центру нормованих витрат змінюються пропорційно випуску. У центрі ненормованих витрат, витрати є постійними щодо випуску та основна частина витрат у цих підрозділах становлять витрати на персонал.

Література

1. Кузьмінська К. І. Центри витрат та центри відповідальності як елемент організації управлінського обліку витрат / К. І. Кузьмінська // Економічні науки / Облік і фінанси». – № 8 (29). – Ч. 3. – 2011. – С. 45-49.
2. Левицька С. Практичні аспекти впровадження управлінського обліку (на прикладі центрів відповідальності «Витрати») / С. Левицька // Бухгалтерський облік. – Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua> 426 аудит. – 2011. – №7. – С. 34-44.

УДК 657

МАКСИМЕНКО Д. В.

к.е.н., доцент

ФЕДИНЕЦЬ О.

Мукачівський державний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Управлінська інформація дає можливість керівництву приймати більш ефективні рішення. Поточні рішення приймаються з урахуванням загального стану економіки та наявності ресурсів й можливостей підприємства на даний відрізок часу, але на ці рішення значно впливає якість довгострокових рішень, причому довгострокові рішення важко змінити (за певних умов вони не підлягають зміні), а поточні рішення можна змінювати, і доволі часто.

Відомо, що інформація, на основі якої приймають управлінські рішення, має великий вплив на їх якість та ефективність.

Особливістю управлінського обліку є те, що на місце чисто процедурних обліково-економічних завдань висувається нове завдання – забезпечення потреб користувачів у такій інформації, яка носить адресний характер, тому зрозуміло, що для різних груп користувачів треба забезпечити різну інформацію.

У зв'язку із цим деякі науковці виділяють три типи інформаційних потоків: внутрішньофірмова інформація, яка формується управлінським персоналом і використовується для організації управління; зовнішня інформація, отримана підприємством ззовні (відомості про конкурентів, постачальників, дослідження фінансового ринку); вихідна інформація, яка формується на підприємстві і свідомо передається різними офіційними і неофіційними каналами у зовнішнє середовище. Організацію інформаційних потоків у вигляді системи пов'язують із поняттям інформаційного забезпечення.

Виходячи із завдань, які постають перед інформаційним забезпеченням, алгоритм його функціонування як виду діяльності зображений на рисунку 1.6. Він складається із декількох етапів:

1. Перший етап полягає у виборі інформаційних ресурсів із зовнішніх та внутрішніх джерел, причому як облікових, так і позаоблікових, які становлять первинні аналітичні дані.

2. На другому етапі дані перетворюються на аналітичну інформацію, необхідну для прийняття рішень.

3. На третьому етапі відбувається аналіз цієї інформації, використання її для складання прогнозів і розробки альтернатив та нарешті – розробка управлінського рішення [1; с. 308].

При цьому потреба керівника в інформації для прийняття раціональних управлінських рішень і контролю за їх виконанням залежатиме, по-перше, від функціональної галузі, в якій він спеціалізується, по-друге, від його положення в організаційній структурі підприємства.

Однією з основних функцій управління є прийняття рішень, яке може розглядатися або як дія окремої особи для розв'язання особистих проблем, або як дія посадової особи підприємства щодо реалізації її посадових повноважень, тобто управлінське рішення. Управлінське рішення – основа процесу управління підприємством.

Однією з головних характеристик управлінського рішення є його безпосередня спрямованість на організацію колективної праці. Крім того, управлінське рішення, як керуючий вплив на колективну працю, приймається лише тим суб'єктом управління (керівником організації, вищим управлінським персоналом або колегіальним органом, таким, як рада директорів та ін.), котрий має на це певні повноваження.

У процесі управління підприємствами приймається величезна кількість найрізноманітніших рішень, які мають і різні характеристики. Інформація, яка використовується органами управління підприємства, істотно розрізняється в своїх якісно-кількісних характеристиках, а сам процес прийняття рішень не повинен порушувати нормального функціонування підприємства. Існують деякі загальні ознаки, що дозволяють цю множину певним чином класифікувати, згрупувати, виділивши, таким чином, одну з сторін рішення [2; с.3-7].

Якість управлінського рішення можна оцінювати ще на стадії його прийняття, не чекаючи одержання остаточного результату, використовуючи для цього сукупність характеристик, що виражають основні вимоги до рішення. Можна виділити наступні характеристики, котрі визначають якість управлінського рішення: наукова обґрунтованість, своєчасність, несуперечність, адекватність, реальність, законність, повноважність, цільова спрямованість, адресність, ясність []. Виявлення цих характеристик дозволить окреслити коло параметрів, що визначають ефективність управлінських рішень.

Література

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений. Учебник (Серия «Зарубежный ученик») / Друри К. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
2. Дюренко В. Прийняття рішень при плануванні діяльності підприємства / Дюренко В. // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 9. – С. 3-7.

Секція 4

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 334.722

БОШИНДА І. М.

Мукачівський державний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Малий бізнес відіграє важливе значення у забезпеченні економічного зростання будь-якої цивілізованої держави. За рівнем розвитку малого підприємництва країни можна судити про її здатність пристосовуватися до мінливого економічного середовища, створювати умови для практичної реалізації здібностей і талантів кожного індивіда, позитивно впливати на збільшення ринку праці, грошових надходжень у бюджет країни за рахунок оподаткування та розвитку країни загалом.

Для України, яка перебуває на стадії розбудови ринкових відносин, створення та розвиток сектору малого підприємництва має стати основою соціальної реструктуризації суспільства, що забезпечує підготовку населення і перехід всього господарства країни до соціально орієнтованої ринкової економіки. За показниками розвитку та рівнем включення у вирішення найважливіших соціальних проблем вітчизняний сектор малого підприємництва значно поступається розвиненим країнам світу. Недостатня увага до питань формування сприятливих рамкових умов розвитку малого бізнесу з боку держави та громадських організацій заважає суб'єктам малого підприємництва в нашій країні функціонувати так ефективно, як це відбувається в західних країнах. Звернення до проблем розвитку малого підприємництва обумовлено його важливим значенням в соціально-економічному житті країни [1]. Сьогодні дуже важливо зрозуміти, як відбувається адаптація сучасних підприємців, які фактори мають вирішальний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні і який характер цього впливу.

Малий і середній бізнес охоплює найбільшу частку ринку та найрізноманітніші види економічної діяльності, маючи при цьому значні конкурентні переваги порівняно з великим бізнесом. Але відсутність належної підтримки малого й середнього бізнесу з боку зацікавлених учасників економічних відносин породжує низку проблем щодо ефективного їх функціонування та розвитку. Вирішення існуючих проблем визначає необхідність розробки системи підтримки малого й середнього бізнесу, яка дасть змогу сформулювати стратегічні засади такої підтримки та розробити управлінські технології стимулювання розвитку малого

й середнього бізнесу для забезпечення необхідних етапів для стійкого економічного зростання [2].

Погіршення фінансового стану малого підприємства супроводжується «проїданням» власного капіталу. Підприємство поступово збільшує свої борги і тим самим падає його фінансова стійкість, тобто фінансова незалежність.

При виникненні договірних відносин між підприємствами у них з'являється інтерес до фінансової стійкості один одного як до критерію надійності партнера. Стійкість економічного зростання дозволяє припустити, що підприємству не загрожує банкрутство. Тому перед керівництвом підприємства постає складне завдання – забезпечити стійкі темпи економічного розвитку.

Збільшення обсягу виробництва залежить від збільшення майна підприємства, тобто його активів. Приплив додаткових ресурсів можливий за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. До внутрішніх джерел перш за все належить реінвестований прибуток і нарахована амортизація. Додатковий приплив фінансових ресурсів може бути забезпечений за рахунок залучення банківських кредитів, позик, коштів кредиторів. Проте зростання позикових коштів має бути обмежене розумними межами [3].

В Україні, на даному етапі, малий бізнес не функціонує таким чином, щоб забезпечити стійке економічне зростання, як у розвинутих країнах. В результаті дослідження було проаналізовано основні показники діяльності малих підприємств України. Проведений аналіз відображає зростання негативних тенденцій в сфері малого підприємництва. За аналізований період спостерігається зменшення кількості суб'єктів господарювання на 10 тис. наявного населення майже на 27%, з них малих підприємств на 2,56%, а разом з фізичними особами підприємцями ця цифра складає 26,48%, що свідчить про погіршення даного сектора економіки.

До загальних організаційно-економічних причин інтенсивного формування й розвитку малого підприємництва в Україні можна віднести:

1. Суттєві організаційно-технологічні зміни, що призвели до нового співвідношення між великомасштабним і малим виробництвом, зокрема диверсифікація й модернізація великого виробництва, реструктуризація, приватизація, зміни у структурі зайнятості, сприяли зростанню малого підприємництва.

2. Динамічність ринкового середовища та розвиток глобальних ринків призводить до нової схеми розподілу праці. Переваги малих організаційних форм дозволяють швидше використовувати вільні місця на ринку, до яких не виявляють інтерес великі корпорації.

3. Підсилення конкуренції між суб'єктами господарювання, що дозволило малому підприємству повною мірою визначити свої переваги.

Отже, сектор малого підприємництва є важливою складовою для стійкого економічного зростання країни, оскільки забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови зовнішнього середовища. Малий бізнес відіграє важливу роль у збільшенні чисельності робочих місць і вирішенні проблем зайнятості населення, науково-технічного прогресу та коливань на ринку праці.

Література

1. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва // Механізм регулювання економіки, 2011. – №3. – С. 188-196.
2. Довгальова О. В. Управління малим бізнесом : підручник / О. В. Довгальова, О. В. Балабенко: Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. – 298 с.
3. Попело О. В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах / О. В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 3 (75). – С. 122-134.
4. Уманець Т. В. Формування системи індикаторів оцінки розвитку малого та середнього бізнесу: регіональний аспект / Т. В. Уманець, О. В. Лучакова // Бізнес Інформ. – 2010. – № 5(2). – С.76-79.

УДК 338

БРАТІЮК В. П.

к.с.н., доцент

ВЛАСОВА А. М.

Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Актуальність дослідження проблем державного регулювання страхової діяльності в Україні відіграє дуже важливу роль, адже в даний час страховий ринок стрімко розвивається на території України, чим власне притягує до себе багато уваги, а ефективне державне регулювання займає одну з лідируючих ланок у функціонування страхової сфери.

Страховий ринок є найбільш потужним сектором небанківських фінансових послуг в Україні. Даний сегмент ринку активно розвивається, займаючись не тільки операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю, але й значною мірою впливає на соціальний розвиток в державі [1].

Основною метою державного нагляду за страховою діяльністю є підтримання стабільних, прозорих, ефективних та безпечних взаємозв'язків між всіма учасниками страхового ринку, тобто забезпечення збалансованості інтересів, та безпосередньо захист інтересів страхувальників [1].

Більшість світових практиків та вітчизняні науковці [2] виділяють наступні типи підходів до державного регулювання страхового ринку:

- ліберальний тип;
- авторитарний тип;
- змішаний тип.

Однак в Україні регулювання страхового ринку обумовлено досить таки незначним проміжком часу та недосконалою законодавчою базою, тому зараз не можна віднести державний страховий нагляд до жодного з вищенаведених типів [3].

Однією з основних проблем у сфері страхування в Україні є відсутність однієї стандартизованої та уніфікованої форми звітності [4]. Дана форма звітності, що існує не може у повному обсязі і адекватно відобразити показники діяльності страхових компаній. Окрім цього є значні проблеми у податковому законодавстві, що не дає змоги ефективному розвитку страхової справи в Україні і одночасному приближенню її до європейських стандартів. Також поряд з вищесказаними є досить таки вагомими проблеми, що стосуються питань перестраховання, фінансової стійкості та платоспроможності, достатності страхових резервів та чисельності обов'язкових видів страхування. Також не можна забувати про те, що в Україні нема одного відокремленого державного органу, який б здійснював нагляд за страховими компаніями. На даний час всі обов'язки покладено на Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг [4].

Отже, проаналізувавши проблематику державного регулювання страхової діяльності в Україні можна сказати, що державне регулювання страхової діяльності та і взагалі розвиток страхового ринку в Україні потребує багато змін та реформ, які б сприяли подальшому ефективному функціонуванню та розвитку страхових компаній та страхової сфери загалом. Для цього перш за все ринок страхування повинен регулюватись відокремленим державним органом, повинна створитись одна єдина, стандартизована форма звітності, яка б відображала в повному обсязі всі показники діяльності страхових компаній, також потрібно звернути неабияку увагу на податкове законодавство. Подальша діяльність стосовно розвитку страхового ринку та державного нагляду за його діяльністю повинна проходити у розрізі вимог Міжнародної асоціації страхового нагляду до платоспроможності, оцінки ризиків та фінансової звітності і подальшої адаптації законодавства України до директив Європейського союзу. Саме досягнувши цих цілей страховий ринок зможе стати провідною

ланкою економіки України та бути конкурентоспроможним з світовими лідерами страхової справи.

Література

1. <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/2893>
2. Дьячкова Ю. М. Страхування: навч. посібн / Ю. М. Дьячкова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Александрова М. М. Страхування: навч. посібн. / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
4. Ткаченко Н. В. Страхування: навч. посібн / Н. В. Ткаченко. – К. : Ліра К, 2007. – 376 с.

УДК 338

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

СУТНІСТЬ ФІНАНСІВ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

З метою надання страхового захисту страхувальнику, страхові компанії забезпечують мобілізацію коштів страхувальників і створення відповідних фінансових ресурсів (в т.ч. страхових резервів), що обумовлює специфіку економічних відносин, які складають зміст поняття «фінанси страхових організацій».

В економічній літературі виділяють таке найбільш змістовне визначення поняття фінансів страхових організацій: «Фінанси страхових організацій – це економічні відносини у грошовій формі, які опосередковують кругообіг грошових коштів страховиків з метою забезпечення статутної діяльності і пов'язані з рухом грошових потоків, капіталу, розподілом та використанням доходів і грошових фондів страхових організацій».

Грошовий оборот страховика включає два відносно самостійних грошові потоки, що зумовлюють специфіку фінансових форм страхової організації: оборот коштів, які є джерелом страхового захисту; оборот ресурсів, пов'язаних із веденням страхової справи.

Найважливішою особливістю грошового обороту, пов'язаного з наданням страхового захисту, є ризиковий, ймовірний характер руху коштів.

Якщо в основі формування страхового фонду лежить ймовірність збитку, яка розраховується на основі статистичних даних і теорії ймовірностей, то використання коштів із страхового фонду залежить від фактичного сумарного збитку, що спричинений

страхувальникам у певному відрізку часу. Цей збиток може відхилитися від величини сумарного збитку, що передбачався, незалежно від діяльності страховика.

Можлива невідповідність сумарного фактичного збитку і суммарного збитку, що очікувався, висуває певні вимоги до структури тарифу: в його основну частину (нетто-ставку) включають ризикову надбавку, яка відображає можливу вірогідність відхилення величини фактичного збитку від того, що очікується.

Отже, більш складний кругообіг грошових коштів СК у порівнянні з іншими суб'єктами господарювання, обумовлює складніші завдання, пов'язані з організацією фінансів страховика.

Економічний зміст фінансів страхових організацій впливає з економічного змісту страхування та зумовлений особливостями цієї сфери підприємницької діяльності. Підприємницька діяльність Законом України «Про підприємництво» визначається як «самостійна, ініціативна, систематична діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку» [1].

З іншого боку, Закон України «Про страхування» визначає страхування як «вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [2].

СК як специфічні підприємства створюються не тільки для отримання прибутку, а і для надання страхового захисту, який вони мають бути спроможними забезпечити. Досягнення такого подвійного завдання можливе за умови відповідної організації фінансів. А це означає, що метою організації фінансів страховика й управління ними є не лише досягнення максимального достатку фірми або загальної вартості капіталу, вкладеного у справу, як зазначають Е. Нікбахт та А. Гропеллі, а ще й забезпечення платоспроможності страхової компанії як об'єктивно необхідної у мови виконання страхових зобов'язань.

Забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості та платоспроможності не завжди відповідає цілям власників СК, основний економічний інтерес яких полягає у зростанні прибутку і збільшенні ринкової вартості компанії. Саме тому виникає необхідність державного регулювання страхової діяльності, адже при неплатоспроможності СК потерпає страхувальник, який втрачає внесені страхові премії та страховий захист.

Державне регулювання страхової діяльності сьогодні – це система засобів і методів, які здійснюються на правовій основі з метою визначення рамок і правил функціонування страхового ринку та діяльності страхових компаній на ньому [3]. Непослідовна реорганізація

органів державного нагляду, недосконале нормативно-правове регулювання страхової діяльності не сприяли формуванню в Україні ефективних механізмів регулювання та створення дієвої системи страхового нагляду. Отже, постає потреба в дієвих механізмах функціонування страхової діяльності в Україні і, відповідно, застосування визначених принципів і підходів, поширених у країнах із розвинутою економікою, зокрема поєднання державного регулювання із саморегуляцією страхового ринку, трансформація системи регулювання для гармонізації страхової діяльності.

Держава повинна виступати гарантом забезпечення інтересів страхувальників. Таким чином, ефективне функціонування фінансів СК залежить не тільки від вдалого фінансового менеджменту компанії, а й можливе за умов додаткового управління фінансовими потоками через регулятивну діяльність спеціального Уповноваженого органу. В Україні таким Уповноваженим органом є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Таблиця 1

Основні функції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Функції Уповноваженого органу	
1.	Ведення єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків) та державного реєстру страхових та перестрахових брокерів.
2.	Видача ліцензій страховикам на здійснення страхової діяльності та проведення перевірок їх відповідності виданій ліцензії.
3.	Проведення перевірок щодо правильності застосування страховиками (перестраховиками) та страховими посередниками законодавства про страхову діяльність і достовірності їх звітності.
4.	Розроблення нормативних та методичних документів з питань страхової діяльності, що віднесена цим Законом до компетенції Уповноваженого органу.
5.	Прийняття у межах своєї компетенції нормативно-правових актів з питань страхової і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні.
6.	Здійснення контролю за платоспроможністю страховиків відповідно до взятих ними страхових зобов'язань перед страхувальниками.
	Встановлення правил формування, обліку і розміщення страхових резервів та показників звітності.

Уповноважений орган забезпечує проведення державної політики у сфері страхування. У своїй діяльності керується Конституцією України, законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України, узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до його компетенції, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавства, у визначеному порядку вносить їх на розгляд Президентіві України та Кабінету Міністрів України. У межах своїх повноважень уповноважений орган організовує виконання актів законодавства та систематично контролює їхню реалізацію.

Уповноважений орган може здійснювати інші функції, необхідні для виконання покладених на нього завдань, які докладно подані у Законі України «Про страхування».

Вдосконалення системи державного регулювання страхової діяльності, державний нагляд за страховою діяльністю мають бути спрямовані на посилення якості виконання функцій щодо запобігання банкрутству страховиків, порушенню ними зобов'язань перед страхувальниками, здійсненню псевдостраховання з метою відмивання коштів, виплати керівникам та іншим відповідальним особам підприємств, установ та організацій, особливо державного сектору, незаконних комісійних винагород.

Отже, підсумовуючи проведене нами дослідження, можна визначити наступне, що під організацією фінансів страховика слід розуміти організацію управління грошовими перерозподільчими відносинами між страховими компаніями та її контрагентами, а також організацію та управління рухом грошових коштів страховика та його капіталу згідно із чинним законодавством з метою забезпечення фінансової стійкості страховика і максимізації його прибутку або збільшення вартості компанії. Державний нагляд за страховою діяльністю в Україні здійснюють з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків і захисту інтересів страхувальників.

Література

1. Закон України «Про підприємництво» (зі змінами та доповненнями) // Господарське законодавство України: правове регулювання господарських відносин. Збірник нормативних актів / Упорядник Камлик М. І. – К.: Атіка, 2004.
2. Закон України «Про страхування» – 2001.
3. Докторова Н. П. Напрямки посилення дієвості механізмів державного регулювання страхової діяльності / Н. П. Докторова // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2007. – т. VIII, вип. 90, серія «Державне управління».

УДК: 339.727.22:[33.012.1+167.1]

СРШОВА Г. В.
к. е. н.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

Однією з актуальних проблем для економіки України є дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів для інвестицій. Досвід розвинених країн свідчить, що основною формою компенсації вказаного дефіциту внутрішніх інвестиційних джерел є залучення прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ).

За даними Держстату України, станом на 31.12.2017 р. обсяг ПІІ (акціонерний капітал) в Україні становив 39,1 млрд дол. США, що у розрахунку на одну особу становить 925 дол. США. Це значно менше від рівня сусідніх східноєвропейських країн. На початок 2017 р. ПІІ на одну особу у Польщі становили 4 899 дол. США, у Чехії – 10 908 дол. США, у Словаччині – 7 666 дол. США, в Угорщині – 7 916 дол. США [1].

Серед основних характерних рис, притаманним прямим іноземним інвестиціям в Україні слід виділити:

- для переважної більшості інвесторів при виборі об'єктів інвестування сектор матеріального виробництва економіки України не є пріоритетним, оскільки головною мотивацією іноземних інвесторів в Україні є доступ до найприбутковіших сегментів ринку України у поєднанні з можливістю швидкої окупності вкладених коштів та, в разі необхідності, їх повернення без особливих проблем;

- зміцнення тенденції щодо концентрації ПІІ у фінансовому секторі та операціях з нерухомим майном.

Упродовж 2004-2017 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій у фінансову та страхову діяльність зріс у 14,7 рази, в операції з нерухомим майном – у 5,6 рази. Водночас у промисловості обсяги ПІІ збільшилися у 2,6 рази, сільському господарстві – у 2,7 рази, транспорті, складському господарстві, поштової та кур'єрській діяльності – 1,4 рази.

За аналізований період змінилася структура прямих іноземних інвестицій. Відбулося зниження частки по таких видах економічної діяльності як: промисловість – на 14,7 в.п. (до 27,3%), будівництво – на 2,8 в.п. (до 2,7%), транспорт – на 1,8 в.п. (до 3,0%), сільське господарство – на 0,3 в.п. (до 1,6%).

Натомість частка ПІІ у фінансовій та страховій діяльності зросла на 3,0 в.п., операціях з нерухомим майном – 0,6 в.п. Слід відзначити, що приріст ПІІ упродовж 2014–2017 рр. у фінансовому секторі був переважно пов'язаний із необхідністю докапіталізації діючих в Україні банків з іноземним капіталом;

- зміна тенденцій розподілу ПІІ у промисловості в бік низькотехнологічних, ресурсодобувних галузей.

У переробній промисловості України станом на 31.12.2017 р. сконцентровано 8,1 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій. Упродовж 2004–2017 рр. частка ПІІ вкладених у переробну промисловість зменшилася на 15,6 в.п. – до 75,6% із загального обсягу ПІІ у промисловість. Водночас за цей період обсяг ПІІ у добувну галузь зріс у 10,1 рази, а їх питома вага у структурі ПІІ вкладених в економіку України збільшилася із 4,2% до 16,5%;

- серед галузей переробної промисловості концентрація ПІІ найбільша у середньо та низькотехнологічних виробництвах.

У 2017 р. на підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів припадало 34,5% загального обсягу ПІІ спрямованих у переробну промисловість, на металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 20,4%, виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 12,5%. Натомість обсяги ПІІ у фармацевтичну галузь становили лише 0,5%, машинобудування – 10,2%.

Частка іноземних інвестицій у загальному обсягу капітальних інвестицій в Україні упродовж 2004-2017 рр. не перевищувала 5% та мала тенденцію до зниження. За результатами 2017 р. цей показник становив лише 1,4%.

Частка іноземних інвестицій, спрямованих на капітальні інвестиції, у структурі щорічного приросту ПІІ має тенденцію до зниження. Зокрема, якщо у 2009 р. вона становила 25,5%, то у 2017 р. – 13,6%.

У зв'язку із значними валютними ризиками широкого розповсюдження набула практика вкладення прямих іноземних інвестицій у діяльність суб'єктів господарювання через боргові інструменти. Якщо станом на 31.12.2004 р. частка ПІІ, залучених шляхом використання боргових інструментів, становила 5,8% загального їх обсягу, то станом на 31.12.2017 р. вона збільшилася до 18,7% [2]. Зобов'язання перед прямими іноземними інвесторами за кредитами (у тому числі торговими) за цей період зросли з 0,6 млрд дол. США до 9,6 млрд дол. США [2], або у 16 разів. Зважаючи на те, що за користування кредитами сплачуються відсотки та існує пріоритет при поверненні капіталу (порівняно із політикою вкладення у статутний капітал), суттєве зростання зобов'язань за кредитами перед прямими іноземними інвесторами можна розцінювати як запобіжний захід задля пом'якшення ризиків втрати власного капіталу. Поряд з цим отримання кредитів в іноземній валюті перекладає ризики пов'язані із курсовою різницею на підприємство-одержувача, мінімізуючи їх для інвестора;

– повністю відсутня зацікавленість іноземних інвесторів у розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Упродовж 2004-2016 рр. у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств частка ПІІ зменшилася з 2,5% до 0,1% загального обсягу фінансування, або у 25 разів. Це свідчить, що незважаючи на те, що залучення іноземних інвестицій у розвиток високотехнологічних виробництв України є одним із загальнодержавних пріоритетів, зацікавленість іноземних інвесторів у розвитку вітчизняної інноваційної діяльності вкрай низька. Це ще раз доводить, що іноземні інвестори не зацікавлені у розбудові високотехнологічних виробництв в Україні, що потенційно може створити конкурента на ринку інноваційних товарів.

– офшоризація фінансових потоків. Станом на 31.12.2017 р. кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України з країн, які за діючим законодавством України є, або прирівняні до офшорних зон становив 20,9 млрд дол. США, або 53,4% загального обсягу ПІІ. Традиційно, найбільший обсяг було залучено з Кіпру – 26,0%.

Упродовж 2010-2017 рр. частка ПІІ з країн, які внесені до списку офшорних зон [3], збільшилася на 3,8 в.п., у той час як інвестиції з країн – стратегічних партнерів (зокрема США, Німеччини, Польщі та інших) зменшилися, або залишилися на низькому рівні.

У розрізі видів економічної діяльності частка «офшорних» у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Частка «офшорних» у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в Україну, %

Види економічної діяльності	2004	2017	Відхилення (+,-)
Сільське, лісове та рибне господарство	14,0	44,9	30,9
Промисловість	24,5	50,2	25,7
Будівництво	22,6	64,9	42,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	36,7	45,3	8,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	18,3	45,5	27,2
Інформація та телекомунікація	0,0	92,4	92,4
Фінансова та страхова діяльність*	28,3	27,1	-1,2
Операції з нерухомим майном	37,0	64,5	27,5

* Примітка: у період 2009–2016 рр. частка «офшорний» ПІІ коливалась у межах 33,5-43%.
Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Поряд із істотною часткою офшорного капіталу у структурі ПІІ упродовж 2004–2017 рр. серед інвестиційних лідерів знаходиться Великобританія, прямі іноземні інвестиції з якої станом на 31.12.2017 р. становили 2,2 млрд дол. США, або 5,5% їх загального обсягу. Істотна частина цих інвестицій швидше за все, має вітчизняне походження.

Незважаючи на те, що Великобританія не є офшорною зоною, вітчизняний бізнес використовує її для реєстрації своїх фірм з метою збереження капіталу від політичних, економічних ризиків в Україні, а також зменшуючи репутаційні ризики. Не менш привабливим виглядає законодавче регулювання діяльності підприємств у цій країні та надійний захист інвесторів, що робить Великобританію привабливою для вітчизняного бізнесу.

Висновок: незважаючи на прагнення Уряду України активізувати процес залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни, на практиці цього не відбувається. Гасла іноземних інвесторів щодо їх зацікавленості в інвестуванні в Україну після ознайомлення із економічними реаліями переважно залишаються нереалізованими.

Істотна офшоризація прямих іноземних інвестицій, перш за все, вказує на недовіру з боку вітчизняного бізнесу до влади. За допомогою такого інструменту вітчизняний бізнес намагається не лише мінімізувати податкові витрати, але і захистити капітал, у тому числі набутий із порушенням законодавства. По-перше, згідно чинного законодавства іноземні інвестиції не підлягають націоналізації, що робить таку модель інвестування більш захищеною порівняно із внутрішніми інвестиціями від політично вмотивованої реприватизації та рейдерства. По-друге, зарубіжне підпорядкування власності дає можливість відстоювати свої бізнес-інтереси у міжнародних судах за чітким, виваженим законодавством.

Істотними перепонами на шляху залучення реальних ПІІ в Україну залишаються: політична та економічна нестабільність; корумпованість та відсутність належної системи судочинства, які підривають довіру та значно посилюють ризики ведення бізнесу; істотні валютні ризики, які призводять до суттєвої втрати реальної вартості вкладених коштів.

Поряд з цим, в Україні відсутні виважена державна політика щодо діяльності іноземних інвесторів та чітке бачення пріоритетності сфер вкладення іноземних інвестицій, що робить їх вплив на економіку України неконтрольованим. У зв'язку з цим, доцільною є розробка комплексної Стратегії залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, яка б чітко визначала пріоритети для залучення ПІІ та заходи щодо стимулювання їх активізації у визначених сферах.

Література

1. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782>.
2. Прямі інвестиції / Національний банк України. – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3
3. Постанова КМУ «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977» від 27 грудня 2017 р. №1045. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

ІГНАТИШИН М. В.

к.е.н., доцент

БУРДЮХ Л. Ю.

Мукачівський державний університет

ОЦІНКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У СИСТЕМІ РОЗРАХУНКОВИХ ПЛАТЕЖІВ НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТНОГО АНАЛІЗУ

В теперішніх умовах ведення господарської діяльності найбільш ліквідними активами підприємства є грошові кошти. Вони забезпечують стабільне і безперервне функціонування бізнесу, тому їх потрібно розглядати як важливий ресурс суб'єкта господарювання. У зв'язку з їх обмеженістю виникає необхідність проведення аналізу грошових потоків.

Грошові потоки – це основа проведення всіх господарських операцій, вони обслуговують як операційну, інвестиційну, так і фінансову діяльність підприємства. Рационально організовані грошові потоки є важливою умовою ефективної діяльності, оскільки, як їх дефіцит, так і надлишок можуть спричинити негативний фінансовий результат суб'єктів господарювання.

Для будь-якого суб'єкта господарювання дефіцит коштів означає нездатність розрахуватися за своїми зобов'язаннями, тобто відбувається зростання кредиторської заборгованості та відповідно зниження його платоспроможності. Але надлишок грошових коштів спричиняє їх знецінення у часі через вплив інфляції [3]. Отже, необхідно ефективно організовувати рух грошових коштів на підприємстві.

Для того, щоб ефективно керувати грошовими потоками необхідно отримувати достовірну та повну інформацію про їх стан на певний період часу. Такі дані можна отримати із форми фінансової звітності №3 «Звіт про рух грошових коштів». Він дає змогу визначити залежність підприємства від позикового капіталу, його платоспроможність, забезпеченість коштами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також здатність створювати грошові резерви [2].

Для здійснення аналізу нами обрано Публічне акціонерне товариство «Мукачівська трикотажна фабрика «Мрія». Для того, щоб краще оцінити організацію грошових потоків на досліджуваному підприємстві необхідно провести коефіцієнтний аналіз. Він дозволяє визначити ефективність використання грошових коштів за допомогою відносних показників, оцінити якість управління грошовими ресурсами, а також виявити слабкі та сильні сторони діяльності фірми.

Щоб провести коефіцієнтний аналіз використовують багато показників, найголовніші з них обчислені для аналізованого підприємства у табл. 1.

Отже, виходячи із даних табл. 1, можемо оцінити стан грошових потоків підприємства. Коефіцієнт ліквідності грошового потоку свідчить про забезпеченість

витрачання грошових засобів їх надходженнями. Значення коефіцієнта ліквідності грошових потоків у 2016 році було 0,994, що свідчить про здатність підприємства покривати витрати грошових коштів позитивним грошовим потоком. Високий рівень цього показника вказує на зростання залишків грошових активів і неефективне їх використання, тому його потрібно наблизити і підтримувати на рівні одиниці, тобто додатний і від'ємний грошові потоки повинні бути наближені до однакового обсягу.

Таблиця 1

Показники руху грошових потоків ПАТ «МТФ «Мрія» та методи їх обчислення протягом 2014-2016 рр. [1]

Показники	Метод обчислення	2014	2015	2016	Відхилення ±	
					2016 від 2015	2016 від 2014
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	$K1 = \frac{\text{Грошові надходження}}{\text{Грошові видатки}}$	1,006	0,983	0,994	0,011	-0,011
Коефіцієнт ефективності грошового потоку	$K2 = \frac{\text{Чистий грошовий потік}}{\text{Грошові видатки}}$	0,006	-0,016	-0,005	0,011	-0,011
Коефіцієнт покриття доходу грошовим потоком	$K3 = \frac{\text{Грошові надходження}}{\text{Дохід від реалізації продукції}}$	1,232	1,960	1,041	-0,918	-0,191
Коефіцієнт окупності грошового потоку	$K4 = \frac{\text{Грошові видатки}}{\text{Грошові надходження}}$	0,993	1,016	1,005	-0,011	0,011
Коефіцієнт поповнення грошових засобів	$K5 = \frac{\text{Грошові надходження}}{\text{Залишок грошових коштів}}$	29,729	60,667	83,040	22,372	53,311
Коефіцієнт притоку грошових засобів	$K6 = \frac{\text{Чистий грошовий потік}}{\text{Грошові надходження}}$	0,007	-0,017	-0,005	0,022	-0,012

При визначенні показника ефективності грошових потоків позитивною тенденцією буде вважатись його постійне зростання протягом всього періоду. Найвищий рівень цього показника слід відмітити в 2014 році. На ПАТ «МТФ «Мрія» не простежується стійка динаміка до збільшення коефіцієнта ефективності грошових потоків. Протягом 2015-2016 рр. спостерігаються від'ємні значення цього показника, що вказує на неефективне використання грошових потоків, і пояснюється від'ємним значенням отриманого чистого грошового потоку підприємства.

Коефіцієнт покриття доходу грошовим потоком дозволяє судити про можливість виконання підприємством своїх зобов'язань перед кредиторами, акціонерами. На даному підприємстві цей коефіцієнт має позитивну динаміку, що заслуговує на схвальну оцінку.

Коефіцієнт окупності грошового потоку відображає скільки гривень грошових виплат потрібно здійснити, для отримання 1 гривні грошових надходжень. Найнижче значення цього коефіцієнта на даному підприємстві спостерігається у 2014 році і становить 0,993, що є позитивним, але протягом наступних років, це значення зросло вище 1, а це означає, що витрати значно перевищують доходи. Тобто у 2015-2016 роках грошовий потік характеризується низьким рівнем окупності.

Коефіцієнт поповнення грошових засобів характеризує ступінь збільшення залишку грошових засобів на підприємстві. Значення даного коефіцієнта має тенденцію до збільшення, у 2016 році він становив 83,040, що на 22,372 більше ніж у 2015 році та на 53,311 більше від 2014 року.

Коефіцієнт притоку грошових засобів характеризує скільки гривень чистого грошового потоку генерує 1 гривня грошових надходжень. Найвище значення показника спостерігалось в 2014 році і становило 0,007, потім відбувалося зменшення до від'ємного значення, що є негативним явищем для підприємства.

Отже, проведення коефіцієнтного аналізу дало можливість визначити наскільки ліквідними, окупними та ефективними є грошові потоки. Він дає змогу оцінити забезпеченість підприємства грошовими коштами, а також адекватність їх використання. Даний аналіз має перспективи для подальшого дослідження оскільки, грошові потоки є надзвичайно важливим чинником, котрий впливає на фінансовий результат суб'єкта господарювання, і його вдосконалення призведе до покращення економічної ситуації країни в цілому.

Література

1. Іщенко Н. А. Оцінка ефективності формування грошових потоків підприємства / Н. А. Іщенко // Наукові записки КНТУ. – Вип. 11, ч. II. – 2011.
2. Крюкова І. О. Сучасні методичні підходи до оцінки грошових потоків підприємства [Електронний ресурс] / І. О. Крюкова, М. С. Свірідова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – Режим доступу до ресурсу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/32.pdf>.
3. Спільник І. Грошові потоки підприємства: комплексний аналіз за даними фінансової звітності / Ірина Спільник, Ольга Загородна // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр. – 2017. – Вип. 1-2. – С. 67-85.

УДК 657.1

ІГНАТИШИН М. В.

к.е.н., доцент

ЛАДЖУН О. О.

Мукачівський державний університет

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ

ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У період ринкових перетворень української економіки одним із ймовірних шляхів зміцнення фінансового стану підприємств є контроль за фактичним станом їх розрахунків,

динамікою дебіторської та кредиторської заборгованості, виявлення фактів навмисного спотворення облікових даних суб'єктами господарських зв'язків.

На сьогодні організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами (з дебіторами) [1].

Отже, проведемо розрахунок середньої дебіторської заборгованості і коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду.

Таблиця 1

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості ВКФ «Ерко»

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення
Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	96082	60838	- 35244
Середня дебіторська заборгованість, тис. грн.	3358	3854	496
Оборотність	28,6	15,8	-12,8

Зростання дебіторської заборгованості у 2016 р. свідчить про погіршення фінансового стану підприємств-партнерів. Зменшення виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) на 35244 тис. грн. свідчить про зниження обсягу виробництва. Оборотність дебіторської заборгованості зменшилась, що є негативним фактором для підприємства. Загалом, на підприємстві прослідковується тенденція зниження ліквідності поточних активів у цілому, а отже і про погіршення фінансового стану підприємства.

Для вдосконалення системи з контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства [2].

Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості над кредиторською створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також підприємству рекомендується ввести в практику здійснення лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) та періодично переглядати граничні суми [1]. В цілому з метою зменшення розміру дебіторської заборгованості на ФКФ «Ерко» рекомендується провести наступні заходи (рис.1).

Підсумовуючи наше дослідження можна зробити висновок, що з метою отримання повної й оперативної інформації щодо різних видів дебіторської заборгованості, яка складає значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки роботи з використанням розроблених нами класифікаційних ознак дебіторської заборгованості, що дасть можливість оперативно і якісно управляти процесом виникнення та

погашення дебіторської заборгованості.



Рис. 1. Заходи щодо зменшення розміру дебіторської заборгованості на підприємстві

На наш погляд, окрім запропонованих вище заходів щодо зменшення дебіторської заборгованості на ВКФ «Ерко» необхідно постійно вдосконалювати фінансову політику з управління дебіторською заборгованістю, адже саме політика управління дебіторською заборгованістю, яка представляє собою частину загальної політики управління оборотними активами підприємства, спрямована на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства.

Важливу роль у функціонуванні якісного фінансового механізму на підприємстві повинна відігравати фінансова служба на яку покладено відповідальність за організацію фінансової роботи. При розробці якісної фінансової політики підприємства фінансовим аналітикам необхідно користуватись відповідною фінансовою інформацією до якої з точки зору фінансового контролю ставляться відповідні вимоги, що інформація повинна бути: точною; повною; достовірною; своєчасною.

В цілому побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами на підприємстві повинна бути направлена на досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності.

Література

1. Домбровська Н. Р. Дебіторська та кредиторська заборгованості: проблеми класифікації / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. - 2014. – № 1. – С. 182-187.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств /М. Д. Білик // Фінанси підприємств. – № 12.– 2003.– С. 24-36.
3. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г. Г. Кірейцев. – К: ЦУЛ, 2013. – 452 с.

УДК 336.226.11

ІГНАТИШИН М. В.

к.е.н., доцент

ПЕЧУНКА О. Ю.

МАКСЮТОВА О. В.

Мукачівський державний університет

ДО ПИТАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В КРАЇНАХ ЄС ТА УКРАЇНІ

Реформування податкового законодавства в умовах, що склалися на сьогоднішній день в Україні, є необхідною умовою ефективної роботи всієї економічної системи. З огляду на прийняте рішення в орієнтації України на Європу, корегування існуючого інституційного механізму оподаткування має бути здійснено з урахуванням вимог європростору. У межах Європейського співтовариства діють Директиви ЄС [1]. Вести мову про їх дотримання Україною зарано, оскільки її рівень економічного, соціального і політичного розвитку не відповідає європейському, і відповідно інститути, адаптовані для країн Європи, не можуть бути застосовані в Україні.

Проте, при розбудові інституційного середовища в Україні необхідно орієнтуватися на соціально-економічні інститути, що діють в Європі, брати до уваги принципи побудови податкової системи ЄС, однак адаптувати їх до умов, що склалися в Україні на певному етапі розвитку.

Регулювання податкової сфери в Україні здійснюється у відповідності до Податкового кодексу України, норми якого зазнають постійних змін, що свідчить про значну нестабільність вітчизняної системи оподаткування.

Оскільки питання реформування податкової сфери стає все більш актуальним на сьогоднішній день, на нашу думку, доцільно буде провести порівняльне дослідження системи оподаткування ЄС та України з урахуванням значної кількості податкових новацій,

запропонованих урядом, та надати практичні рекомендації щодо подальшого вдосконалення вітчизняної податкової сфери.

В Україні відповідно до п. 181.1 ст. 181 Кодексу під обов'язкову реєстрацію як платника ПДВ підпадає особа, у якої загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню згідно з розділом V Кодексу, у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1 млн. грн. (без урахування ПДВ), крім особи, яка є платником єдиного податку першої - третьої групи [2].

До оподатковуваних операцій для цілей реєстрації особи як платника ПДВ належать операції, що підлягають оподаткуванню за основною ставкою ПДВ, ставкою 7 відсотків, нульовою ставкою ПДВ та звільнені (умовно звільнені) від оподаткування ПДВ.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика оподаткування податку на додану вартість
в країнах ЄС та Україні [1], [2]**

Критерій порівняння	Країни ЄС			Україна	
	Країна	Знижена	Стандартна	Знижена	Стандартна
Ставка ПДВ (%)	ПДВ				
	Франція	7, 5,5,2,1	19,6	7 або 0	20
	Італія	10,6,4	20		
	Німеччина	7	19		
	Великобританія	0 або 5	20%		
	Для всіх країн ЄС	Не вище 5%	Не нижче 15%		
Податковий період	Податковий період може дорівнювати одному, двом місяцям або кварталу. Проте Директиво дозволяє встановити інші періоди, які не мають перевищувати рік			Місяць (у деяких випадках квартал)	
Платники ПДВ	Платником податку на додану вартість Шоста директива визначає фізичну або юридичну особу, яка самостійно займається будь-якою економічною діяльністю, незалежно від цілей, місяця і результатів такої діяльності (це може бути виробництво, сільське господарство, торгівля, професійна діяльність, послуги тощо). Критерій самостійності ведення економічної діяльності з кола платників податків найманих працівників та осіб, які працюють за трудовими угодами			Будь-яка особа, яка проводить господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку, або особа, що здійснює діяльність в обсягах, які підлягають оподаткуванню.	
				300000	1000000

Згідно з пп. 183.1 та 183.2 статті 183 Кодексу для здійснення такої реєстрації особа не пізніше 10 числа календарного місяця, що настає за місяцем, в якому вперше досягнуто зазначеного вище обсягу оподатковуваних операцій з постачання товарів/послуг, повинна подати до державної податкової інспекції за своїм місцезнаходженням (місцем проживання) реєстраційну заяву платника ПДВ за формою № 1-ПДВ. Вказана заява подається особисто фізичною особою або безпосередньо керівником або представником юридичної особи - платника (в обох випадках з документальним підтвердженням особи та повноважень). Якщо

юридичною чи фізичною особою укладено договір з ДПІ про визнання електронних документів та отримано електронний ключ, реєстраційну заяву можна надіслати за допомогою Інтернету [2].

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що система оподаткування України та країн ЄС має спільні риси, проте існує багато суттєвих розбіжностей, які б у разі їх ліквідації могли б принести позитивний ефект при їх впровадженні в Україні. Так, основними змінами в системі оподаткування має стати:

- наближення бухгалтерського і податкового обліку і максимальна ліквідація податкових різниць при розрахунку
- диференціація ставок ПДВ, мінімізація пільг з даного податку,
- максимальна співпраця податкових органів різних рівнів, а також налагодження системи електронної взаємодії податкових органів і платників.

Література

1. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість: документ 994_928; прийняття від 28.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_928.

2. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України: документ 2755-17; редакція від 04.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 336.132.11(045)=161.2

КОЖАЛІНА Н. П.
Університет митної справи та фінансів

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Основною метою діяльності органів місцевого самоврядування в Україні є надання якісних соціальних послуг населенню та заезпечення відповідного економічного розвитку конкретного регіону. За допомогою місцевих бюджетів відбувається фінансування видатків пов'язаних із задоволенням суспільних потреб населення. Однією із складових доходів місцевих бюджетів виступають податкові надходження, які формуються за рахунок надходжень місцевих податків та зборів а також частки від загальнодержавних податків, що зараховується до місцевих бюджетів.

Дослідженням питання формування місцевих бюджетів займалися такі наковці як: Л. Баранник, О. Василик, О. Кириленко, І. Луніна, В. Федосов, С. Юрій та інші. Але питання формування місцевих бюджетів в умовах економічних перетворень за рахунок місцевого

оподаткування є недостатньо вирішеними та потребують подальших досліджень. Метою дослідження є визначення напрямів реформування системи місцевого оподаткування.

Суть системи місцевого оподаткування полягає в тому, що за допомогою неї органи місцевого самоврядування виконують свої функції та відповідні повноваження. Сьогодні більшість територіальних громад в результаті досить низького рівня власних надходжень не в змозі в повному обсязі виконувати покладені на них функції і зобов'язання. Тому досить важливим напрямком зміцнення місцевих бюджетів та підвищення рівня фінансової незалежності громад є підвищення ролі місцевих податків і зборів, та як наслідок збільшення їх питомої ваги у структурі податкових надходжень.

Реформуючи систему місцевого оподаткування, треба насамперед, змінити ставлення до місцевих податків і зборів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво, підняти їхнє значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування [1].

Починаючи з моменту набуття Україною незалежності в державі почалась формуватися власна податкова політика, яка зазнала суттєвих перетворень на даний час. Ключовим моментом в цьому було прийняття Податкового кодексу України, що набув чинності з 2011 року, який значно змінив перелік місцевих податків та зборів а також порядок їх адміністрування. Таким чином введення в дію ПКУ докорінно змінило систему місцевого оподаткування відповідно до вимог сучасності. В результаті цього відбулись певні позитивні зміни, так як з введенням ПКУ обчислення більшості місцевих податків та зборів спростилося і стало пов'язаним з розміром мінімальної заробітної плати, яка відповідно до діючого законодавства протягом року може декілька раз збільшуватись, що в свою чергу збільшує розмір надходжень до місцевих бюджетів, та надає можливість місцевим органам влади прогнозувати подальший економічний розвиток громади. Але прийняття даного кодексу не вирішило відповідні проблеми пов'язані з формуванням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та набуття самостійності місцевими бюджетами.

Зміцнення місцевих бюджетів повинно відбуватись за допомогою реформування існуючої системи оподаткування і трансформації механізму їх розподілу між відповідними бюджетами. Це зумовлено цілою низкою відповідних факторів таких, як значна залежність місцевих бюджетів від центральних органів влади, недосконалість існуючої інституційної моделі органів місцевого самоврядування, обмеженість місцевих органів влади у формуванні власної доходної частини місцевих бюджетів.

Для місцевого самоврядування головним завданням є формування та нарощування власної ресурсної бази, упорядкування питань власності стосовно об'єктів соціально-культурної сфери з одночасним розглядом питань щодо їх можливої функціональної

оптимізації, формування ефективних інституцій для результативної роботи і виконання всіх необхідних повноважень та територіального розвитку [2].

Відповідно до норм ПКУ місцевими податками та зборами які справляють в даний час є - податок на майно; єдиний податок, який справляється з юридичних та фізичних осіб; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір. Так відповідно, місцеві податки та збори мають досить незначну кількість, що значно впливає на розмір податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Але незважаючи на відповідні позитивні зміни які відбулись протягом останніх років, що пов'язані з введенням в дію ПКУ існує ціла низка проблем та недоліків стосовно місцевого оподаткування. Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування в Україні є:

- незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів, у валовому внутрішньому продукті;
- невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами та відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування, щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів;
- незацікавленість місцевих властей у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів;
- відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, із податковими зусиллями населення [3].

Україна на сучасному етапі економічних перетворень потребує проведення відповідних законодавчих змін регулювання податкових процесів на місцевому рівні. На сьогодні є необхідним визначення основних напрямків реформування системи місцевого оподаткування, а саме:

- запровадження нових фіскально-достатніх місцевих податків та зборів які б збільшили розмір податкових надходжень до місцевих бюджетів не створюючи при цьому збільшення податкового навантаження на малий та середній бізнес;
- перегляд структури податків та зборів які надходять до місцевих бюджетів та застосування нових коефіцієнтів бюджетного розмежування;
- розширення кола повноважень органів місцевого самоврядування у прийнятті відповідних рішень по формуванню, розподілу та використанню бюджетних коштів.

Таким чином роль місцевих податків та зборів а також розмір частки їх у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів повинен зростати, та стати основним джерелом формування власних надходжень органів місцевого самоврядування.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року. N 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Державний бюджет 2018 року та децентралізація: експертний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2376420-derzavnij-budzet-2018-roku-ta-decentralizacia-ekspertnij-analiz.html>.
3. Петленко Ю. В. Місцеві фінанси / Ю. В. Петленко, О. Д. Рожко: підруч. – К.: Кондор, 2012. – 282 с.

УДК 338.242

КОНДУКОВА Е. В.

к. е. н., доцент

Університет державної фіскальної служби України

АНАЛІТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Проблема обсягу і методики застосування аналітичних процедур у податковому контролі (так само як у незалежному аудиті і державному фінансовому контролі) цікавить дослідників у останні 10-15 років. Головна причина інтересу до неї полягає у тому, що аналітичні процедури дозволяють скоротити час на проведення виїзного етапу комплексної документальної перевірки, заздалегідь визначивши потенційні проблеми і гіпотези. Крім цього, дослідників спонукає до роботи у цьому напрямі необхідність скорочення кількості перевірок у загальному тренді гармонізації відносин платників податків і контролюючих органів і зменшення навантаження на бізнес. Але завдань моніторингу податкових надходжень ніхто не відміняв.

Проблеми фінансово-економічного аналізу (головним чином, мається на увазі до перевірочний аналіз, хоча обмежень проведення за етапами податкової перевірки нема) недостатньо висвітлені в нормативній і науковій літературі, оскільки тема достатньо вузька і цікавить в першу чергу фахівців фіскальної служби. Можливо, завдяки цьому в податковому контролі склалася дивна ситуація, коли, з одного боку, фінансово-економічний аналіз визнається обов'язковим етапом податкової перевірки [1, п. 2.1.1], а з іншого – методичні рекомендації щодо його проведення були видані у 2008 році, і до недавнього часу не оновлювалися. Порядок їх застосування також не визначений, тобто вони діють як суто рекомендаційний документ, хоча і не скасовані офіційно [2]. Але деякий час це не мало суттєвого значення, оскільки до перевірочний аналіз було практично повністю зведено до аналізу визначених податкових ризиків, які в більшості своїй охоплюють перевірку

контрагентів, формальних ознак реєстрації і достатньо специфічних економічних показників. У середині 2017 року ДФС оприлюднила методику проведення аналітичних процедур на етапі до перевірконого аналізу у складі рекомендацій щодо складання акту виїзної документальної перевірки, навівши детальні вказівки до складання довідки про загальну інформацію і довідки про результати фінансово-господарського аналізу діяльності платника податків. Можна вважати, що у розв'язанні проблеми обсягу і змісту аналітичних процедур в процесі податкової перевірки почався новий етап. Головний його зміст полягає у спробі використати фінансовий аналіз для визначення і оцінки податкових ризиків, як перелічених так і не перелічених у порядку відбору платників податків для перевірки. [5] Безумовно, це свідчить підвищення ролі і значення фінансового аналізу, про які свідчить цей факт. Проте конкретна методика використання показників фінансового і економічного аналізу відзначена суттєвими недоліками. На нашу думку, найбільшим системним недоліком закладеного підходу є те, що фактично продовжується політика висмикування окремих фінансових показників для вирішення конкретних проблем, внаслідок чого головні переваги фінансового аналізу залишаються нереалізованими. Так, оголошена мета «...вияв[лення] ризику скорочення направлення чистого прибутку на розвиток господарської діяльності або виведення точки прибутку з оборотних коштів на інших суб'єктів господарювання».[4; п. 1.3] Сам стиль викладення наводить на думку про запозичення перекладу з іноземної мови, але найбільші питання викликає доцільність визначення саме такої мети аналізу і відбір фінансових коефіцієнтів для її реалізації. Зокрема, як відомо, оподатковується не прибуток, спрямований на розвиток підприємства, а загальна сума прибутку до оподаткування, тому цікавість ДФС до процесів самофінансування підприємства недоречна, особливо якщо при цьому повністю знехтувані коефіцієнти, пов'язані з діловою активністю. Щодо відбору коефіцієнтів, то пропонується розрахувати коефіцієнт Бівера, фінансовий леверидж і коефіцієнт покриття (поточної ліквідності). Щодо останнього, то особливих питань і протиріч він не викликає, але з першими двома коефіцієнтами слід розібратись більш детально. Формула коефіцієнта Бівера є усталеною (хоч сам він в українській практиці використовується відносно нечасто) – відношення само фінансованого доходу (тобто чистого прибутку і амортизації) до загальної суми зобов'язань, але чому він при цьому вважається критерієм неплатоспроможності підприємства – незрозуміло. Фінансовий леверидж, або Debt ratio, також невідомо з яких міркувань названий критерієм прибутковості підприємства за рахунок позикового капіталу. Крім того, коефіцієнт, який в англійській мові називається Debt ratio, має велику кількість формул розрахунку. Судячи з наведеного опису, вибрана формула відношення довгострокового позикового капіталу до власного капіталу – варіант можливий, але, на нашу думку, не оптимальний. В українських

умовах довгострокові зобов'язання відіграють невелику роль в фінансуванні підприємств, оскільки кредити є малодоступними в умовах високих кредитних ставок. Так, у 2016 році питома вага довгострокових зобов'язань у загальній сумі пасивів становила 17% в цілому по економіці.[6; с. 127] Краще було б узяти традиційну формулу фінансового левериджу – відношення загальної суми зобов'язань (довгострокових і короткострокових) до власного капіталу. Таким чином, спробу використати процедури фінансового аналізу у до перевірконому аналізі слід визнати невдалими.

Висновки: на нашу думку, для виправлення становища слід відібрати 7-8 фінансових коефіцієнтів, які задовольняють наступним умовам: по-перше, вже мають тривалий досвід використання і інтерпретації в Україні; по-друге, дають комплексне уявлення про фінансовий стан підприємства, а не про його окремі аспекти; по-третє, мають надійну базу для порівняння. Питання про її формування потребує окремого дослідження.

Література

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків : наказ ДФСУ від 31.07.2014 р. № 22 (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Url: <http://sfs.gov.ua/yuridichnim-osobam/podatkoviy-kontrol/nakazi/66305.html>

2. Про направлення Методичного посібника щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання – юридичних осіб, а також їх філій, відділень та інших відокремлених підрозділів з метою виявлення ризиків і резервів у їх діяльності : лист ДПА від 24.11.2008 № 24087/7/23-4017/523.

3. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки : наказ Міністерства фінансів України № 170 від 14.02.2006 [Електронний ресурс]. – Url: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>.

4. Про затвердження Зразка форми акта (довідки) документальної планової/ позапланової виїзної перевірки податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, та Методичних рекомендацій щодо оформлення матеріалів документальних перевірок. Наказ ДФС України від 01.06.2017 №396. – Url: <http://sfs.gov.ua/nk/>

5. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків. Наказ Міністерства фінансів України № 524 від 02.06.2015.

6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» / Державна служба статистики України. – Київ, ТОВ «Видавництво «Консультант». – 2016. – 629 с

ФІСКАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Відповідність державної політики та механізмів регулювання сьогоденним викликам, загрозам і потребам є вагомою передумовою економічного, соціального, політичного, демократичного і культурного розвитку суспільства. Запроваджені системні трансформаційні процеси обумовлюють необхідність здійснення відповідних корегувань в системі державного регулювання і потребують широкого використання державою економічних інструментів та важелів регулювання відтворювальних процесів, які є визначальними для забезпечення успіху суспільних структурних реформ. Крім того, виникнення комплексу нових загроз і викликів актуалізує потребу формування відповідних механізмів подолання впливу негативних факторів, стабілізації та забезпечення поступального розвитку в умовах ресурсних обмежень. Євроінтеграційні процеси та посилення міжнародного, і особливо міжрегіонального співробітництва, актуалізують новий комплекс завдань для фіскальної політики. Зокрема, спроможності органів влади забезпечувати конкурентоспроможність економіки та національну безпеку, надавати високоякісні суспільні послуги тощо. Світова практика успішних економік доводить, що найефективнішими стали ті реформи, у яких був чітко узгоджений взаємозв'язок цілей та завдань державної політики, їх системність та прозорість.

Економіка України зросла на 2,3% у 2016 році (після спаду на 9,8% у 2015 році і 6,6% у 2014 році) насамперед за рахунок високого врожаю, який обумовив прискорення економічного зростання до 4,8% у четвертому кварталі. Крім того, впроваджені реформи, започатковані у 2014 та 2015 роках, допомогли стабілізувати економічну динаміку та покращити інвестиційні настрої [1]. Згідно з даними Державного комітету статистики України, в 2017 році поквартальне зростання ВВП поступово сповільнювалося - з 2,5% в першому кварталі до 2,3% - у другому і 2,1% - в третьому. За оцінками Національного банку України економічне зростання за підсумками 2017 року показник ВВП складе 2,1%, що обумовлено, насамперед, високим рівнем споживання, активізацією процесів у будівництві та розширенням присутності на ринках Європейського Союзу [2]. Бюджетна система є віддзеркаленням соціально-економічних процесів у державі. Бюджетні інструменти мають забезпечувати їх позитивну динаміку та здатність знижувати негативний вплив численних викликів і ризиків, які загострюються не лише в період кризи, а й в період трансформаційних зрушень, які нині відбуваються у політико-економічній та соціально-культурній сферах. Сучасний стан бюджетної системи України сформувався під впливом низки деструктивних

зовнішніх та внутрішніх чинників, які загострили її дисбаланси і водночас актуалізували питання модернізації фіскальних механізмів. Під впливом прямих та гібридних загроз відбувається загострення внутрішніх системних дисбалансів, які обумовлені широким спектром соціальних, економічних, суспільно-політичних, екологічних чинників — як скороминущих, так і довгострокових, тих, які пов'язані зі специфікою суспільно-історичного розвитку країни, та тих, що викликані трансформаційними зрушеннями сучасного етапу.

Для формування ефективної фіскальної політики необхідно підвищення ефективності податкового адміністрування, реформування системи пенсійного забезпечення, створення фіскального простору для державних інвестицій, забезпечення ефективності та результативності видатків у таких секторах, як охорона здоров'я, освіта та соціальний захист.

Для досягнення зазначених стратегічних цілей фіскальна політика має бути спрямована на комплексну реалізацію державної політики, спрямованої на стабілізацію національної економіки та відтворення економічного потенціалу, проведення структурних реформ та забезпечення належного рівня соціальних гарантій громадян. За таких умов пріоритетними завданнями для забезпечення її ефективності у середньостроковій перспективі мають стати:

1. Зниження дефіциту бюджету та забезпечення збалансованості бюджетної системи. Дотримання режиму фіскальної консолідації дасть змогу країні зменшити боргове навантаження та послабити інфляційний тиск, що важливо для повернення довіри інвесторів та збільшення притоку інвестицій.

2. Підвищення ефективності управління державним боргом шляхом реалізації Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017-2019 роки.

3. Продовження реформи бюджетної децентралізації, яка має стати каталізатором здійснення секторальних реформ (освітньої, медичної та реформ житлово-комунальної сфери), підвищення енергоефективності національної економіки.

4. Забезпечення ефективності міжбюджетних відносин, що дасть змогу підвищити ефективність використання бюджетних коштів та забезпечити їх результативність.

5. Підвищення ефективності податкових механізмів стимулювання соціально-економічного розвитку, дієвість яких тривалий час гальмується складністю податкового адміністрування та певними інституційними проблемами.

6. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів та повне запровадження середньострокового бюджетного планування та прогнозування з метою подальшої розбудови цілісної та чіткої системи середньострокового бюджетного планування.

7. Розробка та затвердження державних соціальних стандартів, що дасть змогу оптимізувати кількість та структуру бюджетних установ, а також забезпечити підвищення ефективності планування та використання бюджетних коштів бюджетів всіх рівнів.

8. Налагодження дієвого механізму верифікації та запровадження механізму адресного надання пільг отримувачів соціальних виплат, пенсій та допомог від держави, що має забезпечити ефективність системи соціального захисту і забезпечення громадян.

9. Забезпечення прозорості у сфері державних фінансів та забезпечення координованої роботи створених відповідних електронних сервісів, що дасть змогу забезпечити прозорість у сфері державних фінансів.

10. Узгодження механізмів бюджетної та грошово-кредитної політики в контексті управління державними фінансами для забезпечення захищеності національних інтересів держави, зниження ризиків нестабільності офіційного курсу гривні при визначенні сум погашення зовнішнього та частини внутрішнього боргу, номінованого в іноземних валютах, а також проведенні певних витрат бюджету, що здійснюються в іноземній валюті.

Бюджетна реформа – важлива складова сучасних трансформаційних змін економіки та соціальної сфери в Україні. Подальше подолання системної кризи має передбачати, насамперед, відбудову в новій якості базових інститутів бюджетної системи, а також послідовне вирішення на засадах інституційного оновлення суперечностей соціально-економічного розвитку. Формування ефективної фіскальної політики є запорукою стабільності економіки, забезпечення необхідних темпів економічного зростання та якості суспільних благ та послуг. Модернізація її складових має забезпечуватися шляхом досягнення інституційної симетрії, додержання принципів фіскальної справедливості та відповідальності, що уможливить не лише збалансування бюджетних потоків, а й створить стимули для відновлення позитивної соціально-економічної динаміки розвитку держави.

Література

1. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.

2. ВВП України в 2017 році виріс на 2,1% - оцінка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.interfax.com.ua/news/economic/481980.html>.

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Валютна політика як одна з основних форм регулювання зовнішньоекономічних відносин набуває важливого значення у практичній реалізації державного впливу на перебіг усіх господарських процесів з метою реалізації стратегії формування ринкового механізму в Україні. Євроінтеграційний напрям розвитку економічної системи України, а особливо завдання, які виникають у зв'язку з підписанням Угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та створення зони вільної торгівлі вимагають подальшого регулювання вітчизняної валютної політики відповідно до вимог сьогодення.

У Господарському кодексі України [1] валютну політику визначено як «політику, що спрямована на встановлення та підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, а також на стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання». З огляду на це, валютна політика є складовою грошово-кредитної політики України. Вона представляє собою комплекс економічних, юридичних, організаційних, правових, адміністративних та інших заходів, методів та інструментів, які здійснюються державою у сфері валютно-фінансових і кредитних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей загальної економічної політики держави.

Об'єктами валютної політики виступають валютний курс, платіжний баланс, грошовий обіг, ЗЕД, операції суб'єктів господарювання з іноземною валютою.

Основними формами реалізації валютної політики є валютно-курсова політика, політика управління золотовалютними резервами та політика регулювання платіжного балансу [2]. Інструментарій валютної політики включає облікову ставку, золотовалютні резерви, операції за міжнародними торговельними розрахунками, а також усі інструменти валютно-курсової політики. До інструментів валютно-курсової політики належать: девальвація, ревальвація, валютні інтервенції, режим курсоутворення, валютне регулювання і контроль, ступінь конвертованості валюти [3].

Організаційні засади реалізації валютної політики в Україні були закладені з початком формування вітчизняної банківської системи і знайшли своє відображення у Законі України «Про банки і банківську діяльність» від 20 березня 1991 р. Основні етапи еволюції валютної політики України представлені у табл. 1.

Високий рівень інфляції, нестабільність макроекономічного середовища, а також нагальна необхідність підвищити стійкість економіки до валютних і фінансових криз

зумовили перехід України у 2014 р. від таргетування обмінного курсу до режиму інфляційного таргетування. Доцільність переходу до керованого плавання в Україні пояснюється тим, що система плаваючих курсів зменшує ступінь втручання політичних чинників у міжнародні торговельні відносини, а також є стійкішою до зовнішніх фінансово-економічних шоків.

Таблиця 1

Етапи еволюції валютної політики України

Назва етапу	Період	Загальна характеристика етапу
I етап – «зародження»	1991-1993 рр.	Сформовані базові, інституційні основи проведення валютної політики України. Початком функціонування валютного ринку є створення у вересні 1992 р. валютної біржі при НБУ. Нормативно-правові засади реалізації валютної політики відображені у Декреті КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р.
II етап – «становлення»	1994-1996 рр.	Характеризується початком лібералізації операцій на валютному ринку та відносною стабілізацією обмінного курсу українського карбованця. Здійснено заходи щодо зближення та уніфікації офіційного та ринкового валютних курсів українського карбованця до іноземних валют; активне формування офіційних золотовалютних резервів країни. Стабілізація макроекономічної ситуації в Україні у 1996 р. стала передумовою для проведення грошової реформи, яку було здійснено шляхом зміни масштабу цін і запровадження національної валюти – гривні.
III етап – «адаптаційний»	1997-1999 рр.	Відображає процес реалізації валютної політики за умов сформованої національної грошової і банківської систем. Наслідком розвитку національної економіки став значний приплив валютних коштів на внутрішній ринок, що зумовлювало надмірну пропозицію доларів США і тиск на гривню в бік її ревальвації. Тому НБУ з метою не допуску дестабілізації кон'юнктури валютного ринку в цей період проводив девізну політику шляхом викупу надлишку пропозиції іноземної валюти.
Четвертий етап «економічної стабільності»	2000 - 2007 рр.	Відображає процес реалізації валютної політики за умов досягнення національним господарством економічного зростання, макроекономічної стабілізації, зниження темпів інфляції, активізації зовнішньо-торговельної діяльності і зростання активного сальдо платіжного балансу. Спрямованість валютної політики у цей період набула ознак поступової відмови від жорсткого адміністративного регулювання валютних відносин та переходу до більш ліберальних умов функціонування внутрішнього валютного ринку.
V етап – «економічної кризи»	2008 - 2009 рр.	Не лише українська економіка, а й економіка країн світу опинилася в умовах тривалої фінансово-економічної кризи. Зниження курсу національної валюти (до кінця 2009 р. середній валютний курс гривні щодо американського долара становив 798,50 грн. за 100 доларів США) призвело до того, що НБУ проводив масові від'ємні валютні інтервенції, які значно скоротили золотовалютні резерви НБУ.
VI етап – «посткризовий»	2010 - 2013 рр.	Економічне зростання України відновилось. Зростання реальної заробітної плати стимулювало внутрішній споживчий попит, що сприяло нарощуванню обсягів роздрібного обігу. Збільшення доходів Зведеного бюджету України відбувалось швидшими темпами, ніж зростання економіки, його забезпечувало посилення податкового тиску на суб'єктів економічної діяльності. Зростання видатків було помірним і не чинило значного тиску на інфляцію.
VII етап - «другий кризовий»	з 2014 р. до сьогодні	Події на валютному ринку у 2014-2017 рр. умовно можна поділити на три відрізки: 1) січень 2014 р.–26 лютого 2014 р. – утримання стабільного курсу гривні та розтрата золотовалютного запасу країни без збереження стабільності гривні; 2) 26 лютого 2014 р.– 19 червня 2014 р. – зміна пріоритетів та перехід від курсової стабільності до збереження офіційних резервів; подальше підпорядкування валютного регулювання цій цілі. Наслідком зростання торгів іноземною валютою на міжбанку стало різке підвищення попиту на іноземну валюту. Це, у свою чергу, сформувало девальваційний тиск на гривню, який, у подальшому, втримати уже не вдалося. 3) 19 червня 2014 р.– до сьогоднішнього часу – здійснення подальших заходів щодо зміни курсу державного регулювання та стабілізації валютного ринку України.

Сучасні напрями державної валютної політики повинні спрямовуватися на врівноваження попиту та пропозиції іноземної валюти на валютному ринку України, поглиблення інтеграції між органами валютного регулювання, розроблення стратегії та тактики політики подальшої дедоларизації, підвищення якості валютного нагляду та валютного контролю, ефективне регулювання проведення банками валютних операцій.

Подальшим напрямком оптимізації валютної політики України має стати введення в дію ініційованого НБУ нового Закону України «Про валюту», який приведе національне валютне законодавство у відповідність з європейськими нормами, знизить ліцензійне навантаження на банківський сектор, розширюватиме можливості резидентів для інвестицій, лібералізуватиме валютні операції для нерезидентів, що, у першу чергу, сприятиме притоку прямих іноземних інвестицій до країни.

Література

1. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Макаренко М. І., Маринич Т.О. Особливості реалізації механізму валютної політики НБУ в умовах фінансової нестабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до джерела: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Валютно-курсова політика України: монографія / [М. І. Крупка, М. І. Кульчицький, Н. В. Жмурко, Д. В. Ванькович]. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 366 с.

УДК 338

МАКСИМЕНКО Д. В.

к.е.н., доцент

Мукачівський державний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Оперативне управління є складовою системи управління, що дозволяє забезпечити своєчасний випуск готової продукції, шляхом оптимального розподілу завдань та своєчасного доведення їх до виконавців, максимально ефективного забезпечення та використання усіх ресурсів, здійснення безперервного контролю і регулювання ходу виробництва в межах виробничої стратегії підприємства.

Основна задача оперативного управління – встановлення і підтримка певних кількісних співвідношень між окремими процесами виробництва продукції з метою забезпечення виконання виробничого завдання у встановлені строки і з мінімальними витратами ресурсів

(матеріалів, праці, часу, коштів тощо). Виходячи з цього, призначення оперативного управління – це своєчасне виявлення збурюючих факторів, які виводять систему з рівноваги, і за допомогою введення додаткових ресурсів приведення її до первісного стану. Тобто за допомогою оперативного управління здійснюється організація оперативно-виробничої діяльності підприємства [1; с.456].

Виробничі процедури, матеріальні та грошові потоки завжди мають інформаційне відображення та документальне супроводження. Для повноцінного ефективного оперативного управління на підприємстві необхідно синхронізувати та інтегрувати рух інформаційних потоків з потоками робіт, матеріальних і фінансових ресурсів, що потребує відповідного планування, координації, контролю, обліку, аналізу, тобто централізованого та організаційно узгодженого управління. Тому оперативне управління на підприємствах здійснюється комплексно в тісному взаємозв'язку робіт щодо підготовки, прийняття і реалізації оперативних рішень, засобів і способів їх виконання. Відповідно оперативно-виробничі плани узгоджують і координують взаємодію усіх служб підприємства, виробничих і обслуговуючих підрозділів з метою збільшення виробництва продукції високої якості, підвищення продуктивності праці, ефективного використання матеріальних, технічних і трудових ресурсів [2; с.50-52].

Пріоритетним напрямом розвитку інформаційного забезпечення оперативного управління є розробка та впровадження автоматизованої системи збору, передачі та обробки даних, формування інформації про хід бізнес-процесів, представлення та поширення інформації різного типу для забезпечення якнайшвидшого виявлення відхилень фактичних показників від планових.

Автоматизація оперативного управління, як і будь-якої іншої ланки управління та управління підприємством в цілому, передбачає: розробку і впровадження програмно-технічних рішень, що забезпечують автоматизований збір і обробку даних, зберігання і представлення інформації, формування і зберігання відповідних інформаційних ресурсів; впровадження сучасних економіко-математичних методів аналізу, що сприяють формуванню економічно збалансованих управлінських рішень, створення і розвиток захищеної інформаційної інфраструктури підприємства, гарантований рівень інформаційної безпеки.

Інформаційні потреби оперативного управління доцільно класифікувати за планувальним (інформація про затверджені плани щодо виробничих програм виробничих підрозділів підприємства, забезпечення матеріально-технічними, трудовими, фінансовими ресурсами, технологічна документація тощо) і регульовальним (інформація про фактичний хід виробництва та забезпеченість ресурсами, дані оперативного контролю, аналізу та економічної ефективності виробництва в реальному часі тощо) напрямками. Ці інформаційні

потоки утворюють відповідну інформаційну систему оперативного управління, головним завданням якої на підприємстві є забезпечення нормативними, плановими та фактичними даними керівників виробничих підрозділів для своєчасного прийняття ними ефективних управлінських рішень та використання оперативної інформації для забезпечення ефективної реалізації виробничих завдань підприємства в реальному часі [3; с. 184].

Література

1. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Ф. Якобс. – 8-е изд. – М.: Издательский дом «Вильяме», 2004. – 704 с.
2. Миколайчук Я. Л. Оперативно-виробниче планування як складова оперативного управління виробництвом продукції / Я. Л. Миколайчук // Актуальні проблеми сучасної науки : матеріали Восьмої Міжнародної наук.-прак. інтернет-конф., 24-26 жовтня 2011 р. – Київ: Меганом, 2011. – Ч.1.– С. 50-52.
3. Левицький С. І. Інформаційні системи на підприємствах: розвиток теорії та практики: монографія / С. І. Левицький, Р. М. Лепа, Ю. О. Коваленко, О. В. Фінагіна, К. В. Харіна / НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 250 с.

УДК 330.101

МОМОТ Т. В.

д.е.н., професор

ВАЩЕНКО О. М.

к.е.н., доцент

ТЕСЛЕНКО Р. Ю.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ПРОБЛЕМИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах економічної та політичної нестабільності в країні загострюється проблема пошуку та залучення до національної економіки додаткових джерел фінансових ресурсів, зокрема і тих, що перебувають у тіньовому обігу. Тіньовий сектор економіки України набув поширення за підтримки корумпованих владних структур, результати незаконної діяльності яких стали причиною таких економічних злочинів, як незаконне використання бюджетних коштів, у тому числі заробітної плати і пенсій; вивезення матеріальних цінностей за кордон; легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; незаконної приватизації державного, комунального майна; афер із цінними паперами і валютними коштовностями тощо. Особиста зацікавленість чиновників обумовлює підписання нормативних актів неефективного характеру, збиткових для суспільства, але вигідних для окремих приватних осіб, що приносять їм надприбутки.

Останні використовуються для нової спіралі підкupu державних службовців, працівників правоохоронних органів. Все це у сукупності збільшує рівень тінізації економіки, створює від'ємний соціально-економічний ефект, гальмує науково-технічний прогрес країни.

Виходячи з узагальнення існуючих теоретичних підходів, тіньову економіку доцільно визначати як економічну діяльність, що здійснюється суб'єктом господарювання на власний ризик з метою отримання прибутку незаконним шляхом із порушенням встановлених законодавством норм (податкових, трудових, адміністративних, санітарних, моральних тощо), що завдає шкоди державі і суспільству у будь-якій формі.

Серед основних причин, що зумовлюють підвищення рівня тінізації економічної діяльності в Україні доцільно виділити наступні [1; 2]:

– неповноцінність функціонування ринкового середовища та монопольна позиція окремо визначених компаній разом з мережею афілійованих з ними приватних фірм, монопольний доступ до державних ресурсів та до державного замовлення, зрощення бізнесу та влади, що уповільнює інституціональні, структурні і економічні перетворення, породжує зловживання, неузгодженість державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання;

– неефективне податкове адміністрування, якому сприяє несправедливе податкове навантаження, велика частка збиткових підприємств, нестабільність та недосконалість податкового законодавства, що недостатньо заохочує суб'єктів господарювання до легалізації тіньових коштів для їх приєднання до офіційної економіки;

– незбалансована державна регуляторна політика, часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності що разом з відсутністю чіткого плану розвитку економіки країни в цілому та синхронізації з окремими програмами розвитку галузей економіки є підґрунтям для схем ухилення від оподаткування та виведення капіталів за кордон;

– недосконалість бюджетної політики, низький контроль за використанням бюджетних коштів, зокрема у сфері державних закупівель, недостатня прозорість і завищення їх вартості, нецільове використання державних коштів та інші зловживання формують тіньовий потік грошових коштів;

– структурні деформації на ринку зайнятості, які пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників, ростом рівня безробіття, а також відсутністю дієвої системи контролю за неофіційним працевлаштуванням та ухиленням від оподаткування заробітної плати;

– недоліки в діяльності судів та правоохоронної системи, пов'язана з неправомірністю судових рішень і відсутність адекватної відповідальності перед державою та суспільством,

що є причинами злочинів, у тому числі в економічній сфері (рейдерство) та низького рівня довіри громадян до судових та правоохоронних органів;

– високий рівень корупції, що водночас є причиною, наслідком та супроводжуваним фактором непрозорої системи взаємовідносин у суспільстві.

Таким чином, наведені вище причини існування та розвитку явища тінізації економіки мають такі основні негативні наслідки:

– зменшення обсягів надходжень податків до бюджету;

– складність управління економікою країни через відсутність коректних статистичних даних про економічні процеси;

– зниження рівня інвестиційної активності всередині держави та зменшення інтересу зовнішніх потенційних інвесторів через недостатню прозорість та відкритість функціонування економічної системи;

– підвищення рівня корумпованості суспільства через зрощування державного апарату з підприємницькими структурами та формування їхніх ділових відносин поза межами правового поля.

Таким чином, тіньова економіка істотно впливає на обсяги та структуру ВВП країни, спотворює офіційні дані про реальний стан економіки, спричиняє втрату податкових надходжень, провокує несправедливий і непрозорий розподіл національного доходу в суспільстві, а отже є причиною поглиблення наявних в економіці дисбалансів та залишається одним з найбільших викликів економічній безпеці держави, тенденції зміни яких сьогодні і в майбутньому визначатимуть сценарії розвитку економіки країни.

Як доводить світова практика, одним з дієвих механізмів детінізації економіки є амністія тіньових капіталів у легальну економіку країни. Здійснюючи амністію тіньових капіталів, держава надає право легалізувати свої тіньові капітали одноразово і за певний проміжок часу та вживає заходи щодо створення умов для відвертання подальшого відтоку капіталів за кордон для повернення грошей, уже переведених в іноземні банки. При чому, одночасно доцільно проводити податкову амністію, а саме ряд заходів з надання платникам податків права сплатити суми податків, по яких минули встановлені податковим законодавством терміни платежів. Аналітики рекомендують встановити плату за легалізацію у вигляді відсотка від суми не більше 8%, а найкраще запровадити максимально стимулюючий рівень 4-5%. Міжнародний досвід свідчить, що для ефективного проведення амністії тіньових капіталів необхідним є виконання принаймні таких умов [Ошибка! Источник ссылки не найден.]: 1) одноразове проведення амністії; 2) неконфіскаційний характер амністії; 3) достатні гарантії щодо звільнення від відповідальності за задекларовані об'єкти;

4) гарантії щодо конфіденційності інформації; 5) поєднання амністії із жорстокішими умовами відповідальності у випадку подальшого приховування доходів.

Література

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
2. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник. – МЦПД, 2014. – 7 с.
3. Аржевітін С. Легалізація або амністія тіньових доходів як спосіб повернення коштів у легальну економіку / С. Аржевітін // Економіст. – 2010. – №7. – С. 66-68.

УДК 338.429.02

НІКШИНА О. В.
д.е.н., старший науковий співробітник

ЗАРУДНА О. П.
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної Академії наук України (м. Одеса)

МОДЕЛЮВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ ТОВАРНОГО РИНКУ

Для забезпечення ефективного функціонування товарних ринків одним із важливих завдань держави є збалансування структури та обсягів доданої вартості (далі – ДВ) за етапами її формування та використання на базі узгодження економічних інтересів усіх учасників процесу відтворення. Для українського ринку хліба та хлібобулочних виробів доцільними є заходи послаблення податкового навантаження. Окрім фіскальної та регуляторної, податок на додану вартість покликаний виконувати стимулюючу функцію. У країнах Євросоюзу ставка ПДВ, використовувана для продовольчих товарів, у т.ч. хліба й хлібобулочних виробів, є у 2-4 рази меншою основної ставки. Так, у Великобританії впроваджено 0 % податку на додану вартість для реалізації хліба й хлібобулочних виробів (за основної ставки ПДВ 20 %), у Німеччині – 7 % (за основної ставки 19 %), у Франції, Італії та Польщі – 5,5% і 5% (за основної ставки 20 %, 22 %, 23 % відповідно), у Чехії та Білорусі – 10 % (за основної ставки 21 % і 20 %) [1].

Враховуючи європейський досвід регулювання хлібних ринків, пропонуємо запровадити знижену ставку ПДВ для реалізації хліба й хлібобулочних виробів в Україні. Додатковий прибуток, отриманий хлібопекарськими підприємствами як різниця між основною і зниженою ставкою ПДВ, доцільно зараховувати на спеціальний рахунок і використовувати цільовим призначенням на оновлення виробничих основних засобів. На

першому етапі можна запровадити 15 %- вий рівень податку на додану вартість (мінімальний ліміт основної ставки для країн Євросоюзу), який на наступних етапах може бути зменшеним за умови позитивного впливу такого регуляторного заходу на ефективність функціонування вітчизняного хлібного ринку.

Відтворювальний методичний підхід до оцінки ефективності функціонування інтегрованого товарного ринку [2] дає змогу змодельовати вплив регуляторного заходу держави – запровадження зниженої ставки ПДВ для реалізації хліба й хлібобулочних виробів – на ефективність функціонування хлібного ринку, визначити динаміку зміни основних показників ефективності формування та використання ДВ за різних варіантів зменшення фіскального навантаження на підприємства у площині економічних інтересів суб'єктів ринку і держави. Результати авторських розрахунків у розрізі трьох сценарних варіантів (запровадження ставок ПДВ на рівні 15 %, 10 % і 7 %) представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Моделювання зміни показників ефективності функціонування хлібного ринку України
внаслідок запровадження зниженої ставки ПДВ***

Показники	Базовий період	Сценарні варіанти рівнів ставок ПДВ			Динаміка змін (+,-)		Зміна за 1% зниження ПДВ
		I 15%	II 10%	III 7%	(3-2)	(5-2)	
1. Додана вартість, млн. грн.	1613	1679	1745	1785	66	172	+13,23
2. Випуск продукції, млн. грн.	8962	9043	9124	9172	81	210	+16,13
3. Частка доданої вартості у випуску продукції, %	18,00	18,57	19,13	19,46	0,57	1,46	+0,11
4. Відтворювальна рентабельність продукції, %	18,74	19,51	20,27	20,74	0,77	2,00	+0,15
5. Рентабельність продукції, %	4,10	5,04	5,97	6,54	0,94	2,44	+0,19
6. Частка прибутку, %	21,88	25,60	28,98	30,87	3,72	8,99	+0,77
7. Податкові надходження, млн. грн.	546,40	480,26	414,1	374,4	-66,1	-172	-13,23
8. Податкомісткість доданої вартості, грн./грн	0,339	0,286	0,237	0,210	-0,05	-0,13	-0,011
9. Коефіцієнт реінвестування доданої вартості, грн./грн.	0,678	0,704	0,730	0,745	0,026	0,067	0,005

*Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3]

Згідно розрахунків, за умови введення 15 % ставки ПДВ обсяги створеної ДВ зростуть на 66,14 млн. грн. або на 4,1 % порівняно з базовим періодом, випуск продукції (за незмінності роздрібних цін на хліб і хлібобулочні вироби) – на 80,66 млн. грн. або 0,9 %, частка доданої вартості у випуску продукції – з 18 % до 18,57 % (див. табл. 1). Тенденція до зростання притаманна всім показникам рентабельності. Так, відтворювальна рентабельність збільшується з 18,74 % у базовому році до 19,51 % у 1-му сценарному варіанті, рентабельність продукції – з 4,1 % до 5,04 %, частка прибутку у структурі ДВ – з 21,88 % до 25,6 % відповідно. Зменшення обсягів фіскального використання доданої вартості

супроводжується зниженням показника її податкомісткості (з 0,339 до 0,286 пункти) і зростанням величини капіталізованого прибутку, яке знаходить прояв у зростаючій динаміці коефіцієнта реінвестування (з 0,678 до 0,704 пункти).

Загалом 1 %-ве скорочення ставки ПДВ сприятиме зростанню секторної ДВ на 13,23 млн. грн. (на 0,82 %), частки новоствореної вартості у випуску продукції – на 0,11 %), трьох показників рентабельності (відтворювальної рентабельності, продукції та ДВ) – на 0,15 %, 0,19 % і 0,77 % відповідно, коефіцієнта реінвестування доданої вартості – на 0,005 пункти. При цьому зменшення обсягів податків складе 13,23 млн. грн. або 2,4 % від базового рівня, а показника податкомісткості ДВ – на 0,011 пункти (див. табл. 1). Відповідно, знаючи зміну основних показників ефективності ринку за 1 %-го скорочення ПДВ, можна змоделювати різні варіанти скорочення податкового навантаження і вибрати оптимальний сценарій з точки зору узгодження інтересів держави та хлібопекарських підприємств.

Динаміка зміни обсягів і структури податкових надходжень від хлібопекарських підприємств за різних сценарних варіантах зниженої ставки ПДВ наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Моделювання зміни обсягів і структури податкових надходжень від хлібопекарських підприємств внаслідок запровадження зниженої ставки ПДВ*

Показники	Базовий період		I варіант (ПДВ 15%)		II варіант (ПДВ 10%)		III варіант (ПДВ 7%)	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
1. ПДВ	322,6	59,0	242,0	50,4	161,3	39,0	112,9	30,2
2. Податок на прибуток	63,5	11,6	78,1	16,3	92,6	22,4	101,3	27,1
3. Соціальні внески	160,2	29,3	160,2	33,4	160,2	38,7	160,2	42,8
Усього	546,4	100,0	480,3	100,0	414,1	100,0	374,4	100,0
Базовий індекс ПДВ			0,83	X	0,67	X	0,70	X
Базовий індекс податку на прибутку			1,13	X	1,19	X	1,09	X
Загальний базовий індекс податкових надходжень			0,92	X	0,86	X	0,90	X

*Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [3]

Слід відзначити, що частина податків від суб'єктів хлібного ринку повернеться до бюджету шляхом зростання податку на прибуток, база для нарахування якого збільшиться за рахунок впровадження зниженої ставки ПДВ. Так, за умови застосування 15 %-ї ставки ПДВ величина податку на прибуток порівняно з базовим періодом зросте на 14,6 млн. грн. або 13 % за одночасного скорочення сум податку на додану вартість і загальних податкових надходжень на 80,6 млн. грн. і 66,1 млн. грн. відповідно. При цьому темп зниження загальних податкових надходжень (8 %) є нижчими аналогічного показника для ПДВ (17 %), про що свідчать значення базових індексів (див. табл. 2). Зростання заробітної плати й прибутку, які є базою для розрахунку соціальних внесків і податку на прибуток, обумовить

збільшення податкових надходжень від хлібовиробників. Як наслідок, очікувані податкові втрати держави від впровадження регуляторного заходу будуть компенсовані відтворювальним і соціальним ефектами на стратегічному хлібному ринку України.

Література

1. Молостов Ю. Ставки НДС в странах Европы / Юрий Молостов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://czech-consult./articles/415-nds-vat-v-evrope.html>.
2. Нікішина О. В. Відтворювальний методичний підхід до оцінки ефективності інтегрованих товарних ринків / О. В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2017. – Т.9. – Вип. 3. – С. 24-35.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 330.14:336.5

ПРИТУЛЯК Н. М.

к. е. н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СТАН КАПІТАЛУ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНСЬКОЇ НАЦІЇ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ЙОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

В умовах сучасності проблема збереження здоров'я нації є однією з найважливіших для будь-якого суспільства. Здоров'я сприяє підвищенню продуктивності праці, формуванню більш ефективних трудових ресурсів; скорочує витрати, пов'язані з хворобою та соціальною допомогою; сприяє зменшенню втрат податкових надходжень у бюджет. Саме тому лише суспільство фізично і духовно здорових індивідів із значною тривалістю життя спроможне досягти прогресу у всіх сферах життєдіяльності. Здоров'я – це основа і умова життя людини; природня, абсолютна, всеосяжна й неперевершена цінність, яка в однаковій мірі як індивідуальна, так і суспільна.

Здоров'я населення (капітал здоров'я) є невід'ємною і найважливішою складовою людського капіталу у зв'язку із тим, що: а) стан фізичного та психологічного здоров'я людини визначає ефективність формування, використання та розвитку всіх інших його складових; б) зниження захворюваності, смертності збільшує продуктивний період життя людини, тобто час функціонування людського капіталу; в) здоров'я людей як носіїв певної генетичної інформації обумовлює якість людського капіталу наступних поколінь.

Нажаль, аналіз сучасного стану здоров'я населення України свідчить про його вкрай низький стан і подальше погіршення, навіть незважаючи на зменшення кількості

zareєстрованих випадків виявлених уперше хвороб. Так, за даними офіційної статистики за 2010-2016рр. первинна захворюваність серед населення України знизилась на 11,1% [2]. Однак такі зміни показника ще не свідчать про покращення стану здоров'я українського народу. Річ у тім, що він визначає лише *кількість звернень* громадян до лікувально-профілактичних закладів, а тому не надає повної інформації про фактичну кількість випадків первинної захворюваності. Тож в ситуації, коли її позитивна динаміка відбувається на фоні зростаючої і вкрай високої смертності населення, має місце необ'єктивність значень досліджуваного критерію. В Україні серед основних причин невідповідності показника захворюваності населення реальному стану його здоров'я називають: поширеність бідності серед українців, низьку якість медичної допомоги та фізичну недоступність до медичних послуг, особливо у сільській місцевості.

Менш обмеженим за повнотою даних про захворюваність є показник поширеності хвороб. Він значною мірою відображає накопичення хронічної патології, у зв'язку із чим характеризує доволі інерційні явища, а тому виступає більш об'єктивним індикатором втрат здоров'я населення.

Європейським регіональним бюро Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) поширеність захворювань в Україні характеризується як вкрай висока. Серед всього населення загальна захворюваність в 2016 р. становила 172692,9 на 100тис. населення, що на 1,5% вище, ніж у 2014 році. В структурі загальної захворюваності традиційно (впродовж багатьох років) домінують: хвороби системи кровообігу (30,67%), хвороби органів дихання (20,68%), хвороби органів травлення (9,74%) [3, с. 37].

У системі медико-статистичної інформації, яка відображає здатність суспільства до відтворення, показники стану здоров'я дітей розглядаються як найважливіші критерії соціального благополуччя нації. Однак в Україні протягом останніх десятиріч склався постійно звужений характер відтворення населення, коли кожне покоління народжених за чисельністю менше покоління своїх батьків і не може поповнити втрати населення внаслідок смерті. Нажаль, погіршення кількісних і, особливо, якісних показників відтворення населення набуває характеру стійкої тенденції.

Нажаль в Україні на тлі зменшення чисельності дитячого населення (за часів незалежності на 40%), рівень захворюваності і поширеності хвороб залишається стабільно високим: у 2016р. він становив 1316,07 та 1777,16 на 1000 дітей відповідно [3, с.44]. Вже при народженні у кожній сьомій дитини відмічаються відхилення у стані здоров'я. Найвищий рівень захворюваності спостерігається у дітей віком до 6-ти років (1465,43 на 1000 дітей даної групи у 2016р.), саме в той період, коли, згідно біологічним законам, відбувається формування здоров'я людини на все її життя.

В результаті накопичення хронічних захворювань їх поширеність з віком дітей лише зростає (від 1684,97 у дітей 0-6 років до 2154,53 у дітей підліткового віку). Найбільш інтенсивними темпами зазначені зміни відбуваються за класами хвороб ендокринної системи (в 6,58 разів за період життя від 0-6 до 15-17 років) та хвороб кістково-м'язової системи (в 6,86 разів за аналогічний період). В цілому, структуру наведених показників переважно формують хвороби органів дихання, травлення, ока та шкіри [3, с.48].

Іншою важливою медико-соціальною проблемою є онкологічна патологія. Щодня в Україні захворюють раком 450 осіб, з них, - більше половини вмирає (за рік це близько 90 тис. осіб, з яких 35% - громадяни працездатного віку). Захворюваність населення на злоякісні новоутворення стабільно зростає на 2,6%-3,0% на рік і продовжує «молодіти». За темпами поширеності онкології Україна знаходиться на 2-му місці в Європі. Крім того, Україна продовжує займати провідне місце за темпами поширення ВІЛ та туберкульозу.

Однією з основних причин, що впливає на якість медичних послуг і результативність системи охорони здоров'я на популяційному рівні є її фінансове забезпечення. Попри те, що Україна витрачає на охорону здоров'я 7,8% від ВВП (у 2015р.), за обсягами державних витрат вона продовжує значно поступатися переважній більшості країн Європейського регіону. Державні видатки у 2016 році (а це 48,85%) навіть не покривають половини всіх витрат на охорону здоров'я, тоді як у більшості країн ЄР дане джерело є основним і в структурі фінансового забезпечення галузі складає від 71% у Польщі до 87% у Нідерландах [3, с.348]. У розрахунку на душу населення рівень державних видатків на охорону здоров'я в Україні становить 166 дол. США (для порівняння: в Росії 958 дол., в Білорусії 678 дол., Казахстані 581 дол.).

Через вкрай обмежене фінансування галузі, коштів вистачає лише на утримання персоналу й оплату комунальних послуг. Для лікарських засобів, устаткування та модернізації інфраструктури залишається надто мізерна їх частка. Громадяни України змушені за власні кошти купувати усі необхідні для свого лікування медичні засоби. Таким чином посилюється економічна недоступність до медичних послуг більшості верств населення.

Тож слід констатувати значне погіршення стану фізичного, духовного та соціального добробуту для абсолютної більшості громадян. Розглянуті показники переконують, що національна система охорони здоров'я далека від гуманоцентричної спрямованості та ефективного функціонування в процесі відтворення та нагромадження капіталу здоров'я української нації – основного результативного показника профільної галузі та визначної складової людського капіталу.

Література

1. THE LEGATUM PROSPERITY INDEX™ 2017 // Creating the Pathways from Poverty to Prosperity [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.prosperity.com/rankings?pinned=NZL&filter>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2016 рік. / МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2017. –516 с.

УДК 368:368.5:63 (477)

ПРОКОПЧУК О. Т.

к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва

СТРАХУВАННЯ ОЗИМИХ КУЛЬТУР ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

Сільськогосподарська галузь для Української держави завжди була однією з пріоритетних сфер як зовнішньоекономічного, так і внутрішньоекономічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. Від цього залежить не тільки життєздатність і самодостатність країни й суспільства, а й безліч найрізноманітніших напрямів людської діяльності. Вітчизняне сільське господарство вже багато років утримує лідерство в національній економіці і тому істотно впливає на наповнення держбюджету і в підсумку – на життєвий рівень населення.

Виробництво зернових та зернобобових культур в Україні посідає чільне місце. Розглядаючи структуру посівних площ зернових і зернобобових в розрізі озимих і ярих культур, слід зазначити, що в середньому за період 2005-2017 рр. вони займають однакову частку з незначним домінуванням озимих культур – 51 % (частка ярих, відповідно 49 %) [1;2].

Таким чином, слід зазначити, що озимі в структурі посівів в Україні займають важливе місце, складають основу майбутнього врожаю, фундамент її продовольчої безпеки та експортного потенціалу. Тому вони завжди потребують підвищеної до себе уваги і не тільки з боку держави, сільгоспвиробників, а й страховиків.

Внаслідок посилення континентальності клімату ситуація із вирощуванням озимих, порівняно із багаторічними даними, загострилася й дестабілізувалася: з одного боку – рекордні врожаї у сприятливі роки (наприклад, 2008 р. та 2014 р.), а з другого – значний недобір зерна у проблемні періоди. За останній період щонайменше чотири роки (2003 р., 2006 р., 2011 р. і 2016 р.) для озимих були несприятливими.

Загибель озимих посівів зумовлює недобір мільйонів тонн зерна, додаткові витрати коштів на повторний обробіток полів та заміну марно витраченого насіння, пересівання загиблих посівів ярими культурами тощо [3]. Крім того, за таких умов порушуються плани проведення посівної кампанії, що призводить до запізнення сівби ярих культур і зниження їхньої урожайності; у хлібному балансі зменшується кількість зерна найвищої якості, оскільки пересівають озимі здебільшого зернофуражними культурами. Отже, неуспішна перезимівля озимих хлібів є однією із найважливіших агрономічних проблем у виробництві зерна, яку потрібно завжди враховувати і знаходити засоби максимального зменшення її шкідливих наслідків.

Важливу роль у вивченні причин загибелі озимих культур і розробці заходів їхнього збереження у період зимівлі відіграють агрономічна наука та прогресивна виробнича практика. Натомість страхування озимих культур – це інструмент управління ризиками для аграріїв, адже у разі повної або часткової втрати посівів взимку, сільгоспвиробники отримують другий шанс навесні пересіяти поля. Однак, цей шанс можуть використовувати тільки ті, у кого достатньо ресурсів (водночас, однією з основних проблем на сьогодні в агробізнесі є саме брак обігових коштів на тлі досить дорогих кредитів). Слід наголосити на тому, що особливої актуальності це питання набуває для малих і середніх сільгоспвиробників, що на відміну від агрохолдингів переважно відчують гостру нестачу в оборотних коштах.

Раніше основною причиною неврожаю озимих була погана їхня перезимівля внаслідок несприятливих умов взимку, але останнім часом посіви все частіше потерпають від осінньої посухи.

Цикл вирощування озимих культур має своє специфічні особливості, що пов'язані в першу чергу із значною його тривалістю (охоплює всі чотири пори року) – посів озимих починається в серпні-вересні поточного року, а збиральна кампанія стартує в червні наступного року (рис. 1). Все це зумовлює виникнення можливостей для впливу різних погодних ризиків та факторів, що припускає кожен із чотирьох періодів.

Україна за своїм географічним розташуванням перебуває у так званій зоні ризикованого землеробства, де вирощування сільськогосподарських культур, зокрема

озимих, супроводжується значними ризиками, зумовленими нестабільними та мінливими погодними умовами.



Рис. 1. Ключові ризикові чинники та фактори при вирощуванні озимих культур в Україні [Авторське узагальнення]

Відтак, агрострахування можна розглядати з однієї сторони – як чинник, що дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з самим непередбачуваним чинником – погодою та з іншої – як спосіб управління фінансовими ризиками сільгосп підприємств, що забезпечує стабільність і прогнозованість їх оборотних коштів, без чого функціонування агробізнесу неможливе.

Література

1. Бечко В. П., Улянич Ю. В., Прокопчук О. Т. Особливості страхування аграрних ризиків у країнах світу // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 3 (153). С. 46-53.
2. Кривошлик Т. Д. Державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції в Україні // Економіка: теорія та практика. 2014. №. 1. С. 57-61.
3. Прокопчук О. Т. Теоретичні основи регулювання системи страхування в сільському господарстві // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2013. Вип. 82. Ч. 2 : Економіка. С. 197-210.

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Досвід розвинутих країн світу засвідчує, що мале підприємництво є найпрогресивнішою системою ведення господарства незалежно від соціально-економічного устрою суспільства. Історія розвитку малого підприємництва в Україні нараховує трохи більше 25 років. За цей період здійснились значні зміни в кількісному та якісному складі підприємницьких структур, в економічних і правових умовах, державній політиці розвитку малого та середнього бізнесу.

Важливість проблеми підвищення ефективності державної політики у сфері розвитку підприємництва в Україні обумовлюється процесами трансформації власності; змінами форм та суб'єктів управління суспільно-економічними процесами; поєднанням інтересів бізнесу та влади; виникненням конфлікту інтересів суспільно-політичних груп; надмірною монополізацією окремих товарних ринків та доступу до господарських ресурсів і сфер діяльності.

Запропоновано напрями удосконалення системи державного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва згрупувати за такими сферами [2]: фінансово-кредитна; нормативно-правова; інституційно-інфраструктурна; організаційно-дозвільна; інформаційно-аналітична.

До складу фінансово-кредитної входять такі структурні елементи: кредитно-грошова політика, інвестиційна політика, антимонопольна політика, податкова політика.

В умовах динамічного розвитку економічних процесів механізми та порядок застосування інструментів фінансування підприємницької діяльності повинні постійно вдосконалюватися. На нашу думку, державна фінансова підтримка малого підприємництва, повинна формуватися за такими напрямками: 1) безпосереднє фінансування (субсидування, кредитування, пайове фінансування); 2) стимулювання підтримки малого бізнесу з боку підприємницьких структур (гарантування позик, зменшення ризику).

Удосконалення механізмів фінансової підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, значною мірою, залежить від поточної соціально-економічної ситуації в країні та відповідного інфраструктурного забезпечення. Враховуючи те, що фінансові ресурси бюджету нашої країни, які можуть бути спрямовані на підтримку суб'єктів малого підприємництва є обмеженими, найбільш перспективним є, на нашу думку, другий напрямок.

Надання пільгових кредитів, як і будь-яких інших пільг, завжди порушує умови конкуренції та створює передумови для корупції. Тому фінансова підтримка розвитку малого підприємництва має бути не персонального характеру, а спрямована на сектор в цілому і сфокусована на мультиплікативних схемах часткового забезпечення гарантій під кредитні зобов'язання і т.п. Надання інвестиційних або інноваційних пільг для суб'єктів малого підприємництва є недоцільним враховуючи складність підтвердження цільового характеру такої підтримки.

Принциповим питанням удосконалення банківського кредитування малого підприємництва є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств. З ним пов'язана процедура й суб'єкт гарантування та питання забезпечення повернення кредиту.

Створення правової бази, яка б регулювала господарські відносини знаходиться на етапі формування та характеризується нестабільністю і неординарністю. За державою на даному етапі розвитку все ще залишається завдання формування невід'ємних елементів соціально-економічного простору, яке підприємницький сектор не може реалізувати самостійно: нормативно-правове забезпечення; інституціональні принципи розвитку бізнесу; функціональні форми державного регулювання та ін.

Доцільно напрям нормативно-правового забезпечення розвитку малого підприємництва розглядати виключно з позиції малого підприємництва, а не підприємництва в цілому. Необхідні завдання цього напрямку мають стосуватися: спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка є фактором конкурентності країни у глобальній економіці – як окремого розділу проекту Податкового кодексу; складової законодавства про державні закупівлі в частині гарантування участі суб'єктів малого підприємництва.

Організаційно-дозвільна складова включає реалізацію заходів щодо спрощення дозвільних процедур, оптимізації організаційної структури органів, які регулюють діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Обмеження повноважень посадових осіб, зведення їх функцій до виконання простих законодавчо затверджених процедур, скасування обов'язків щодо тлумачення недосконалого законодавства надасть можливість для значного скорочення штату державних органів влади і економії значної суми бюджетних коштів. Зекономлені кошти, у випадку їх спрямування на підвищення оплати праці державних службовців, мають сприяти зниженню рівня корумпованості апарату державного управління.

Підвищення вимог до кваліфікації державних службовців поряд з поширенням просвітницької роботи щодо ідей регуляторної реформи, а також посиленням контролю за її реалізацією повинні призвести до підвищення виконавчої дисципліни, впровадження

практики проведення кваліфікованого аналізу регуляторного впливу проектів нормативних актів і формування на цій підставі ефективного підприємницького клімату.

Спрощення і зменшення вартості проходження адміністративних процедур, пов'язаних з легальною підприємницькою, діяльністю, має призвести до збільшення кількості легальних суб'єктів малого підприємництва внаслідок поживлення процесів ділової активності населення, детінізації цього сектору, зниження рівня банкрутств серед діючих суб'єктів господарювання [2, с. 14].

Регуляторна політика органів державного управління у більшості регіонів та на субрегіональному рівні є недостатньо ефективною через її неповну відповідність принципам прозорості, підзвітності.

У межах регуляторної реформи доцільно провести: забезпечення дотримання встановлених процедур підготовки і прийняття регуляторних актів, зокрема планування розробки регуляторних актів, проведення процедури публічного обговорення проектів регуляторних актів, що мають значно вплинути на підприємницьке середовище; регламентацію державного контролю за здійсненням підприємницької діяльності шляхом встановлення ліміту кількості перевірок суб'єкта малого підприємництва, виключення практики проведення «дублюючих» перевірок різними за рангом органами державної влади тощо [1, с. 86].

Підсумовуючи необхідно зазначити, що упровадження запропонованих вище заходів з удосконалення системи державної регулювання спрямоване на сприяння розвитку вітчизняного малого підприємництва, а також створення необхідних передумов для підвищення легальної ділової активності в країні.

Література

1. Варналій З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З. С. Варналій, І. С. Кузнецова. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. – С. 7-90.
2. Колісніченко П. Т. Напрями удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності / П. Т. Колісніченко // Наука й економіка. – 2010. – №2. – С. 13-16.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА ВАЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Сільськогосподарська галузь для Української держави завжди була однією з пріоритетних сфер як зовнішньоекономічного, так і внутрішньо економічного розвитку країни, адже питання організації виробництва й підтримки продовольчого забезпечення для окремої держави актуальні в усі часи. Від цього залежить не тільки життєздатність і самодостатність країни й суспільства, а й безліч найрізноманітніших напрямів людської діяльності [1]. У сьогоднішніх умовах військового протистояння й економічної кризи сільське господарство серед інших галузей демонструє позитивну тенденцію. Незважаючи на всі труднощі і військову агресію, агропромисловий комплекс став єдиною галуззю української економіки, яка в останні місяці збільшила обсяги продовольчого виробництва та експорту [2].

Значна частина сільськогосподарської продукції України виробляється в Черкаській області, про це свідчать обсяги валової продукції, за якими вона займає 5 місце серед регіонів країни. Сільськогосподарські підприємства Черкаського району за 2016 р. виробили валової продукції по 14946 грн на одну особу і займали перше місце серед областей, в цілому по Україні – 5659 грн [1]. Обсяг і структура виробництва валової продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області має галузеві особливості. Як показують дані, таблиці 1, починаючи з 2000 р. відбувалося поступове збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва.

Таблиця 1

Динаміка виробництва та структура валової продукції в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Роки	Валова продукція с/г підприємств у постійних цінах 2010 р.				
	Всього, млн грн	у тому числі:			
		продукція рослинництва		продукція тваринництва	
		млн. грн	%	млн грн	%
2000	6532,8	4800,0	73,5	1732,8	26,5
2005	8257,1	5733,5	69,4	2523,6	30,6
2010	11809,4	6881,4	58,3	4928,0	41,7
2013	12318,3	6360,8	51,6	5957,5	48,4
2014	14489,1	8540,5	58,9	5948,6	41,1
2015	14028,8	8106,3	57,8	2922,5	20,8
2016	14946,9	9028,8	60,4	5918,1	39,6
2016 у % до 2000 р.	228,8	188,1	-13,1	341,5	+13,1
2005 р.	181,0	157,5	-9	234,5	+9

Джерело: розраховано за даними Статистичного щорічника «Черкаської області у 2016 році», с. 80.

Досліджуваний період характеризується змінами та співвідношеннями між галузями: в 2005р. питома вага продукції рослинництва в загальному обсязі виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств становила 69,4%, в 2010 р. – 51,6%. За 2000 – 2016 рр. обсяги виробництва валової продукції рослинництва в аграрних підприємствах області збільшились на 88,1%, щодо тваринництва, то порівняно з 2000 р. - на 134,5.

Питома вага виробленої валової продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області у порівнянні з попереднім роком складає 106,5%. Обсяги виробництва валової продукції збільшуються у всіх районах, з яких найбільший приріст спостерігається в Уманському, Христинівському, Тальнівському, Маньківському та Чигиринському (рис.1). За обсягом виробництва валової продукції сільськогосподарськими підприємствами лідируюче місце посідає Канівський район, що добре видно на рисунку 2.



Рис.1. Рейтинг районів за темпом зростання (зниження) в 2016 році валової продукції сільськогосподарських підприємств Черкаської обл. (у відсотках до попереднього року)



Рис. 2. Рейтинг районів за обсягом виробництва валової продукції сільськогосподарських підприємств в 2016 році Черкаської обл. (частка в загальному обсязі)

У галузевій структурі валової продукції агропромисловості провідне місце займає продукції рослинництва, її частка у сільськогосподарських підприємствах складає 76,7%, а у господарствах населення майже 64% (рис. 2). Згідно з даними Міністерства аграрної

політики та продовольства України було оприлюднено п'ятірку областей по збору врожаю. Черкаська область по врожайності зернових та зернобобовий зайняла 2 місце (48,9 ц/га), поступилась Хмельницькій області (52,0 ц/га), проте по зборі врожаю з соняшника (25,6 ц/га) та проса (37,7 ц/га) посіла перше місце [2].

Співвідношення між рослинництвом і тваринництвом в різних країнах світу змінюється. У промислово розвинених країнах тваринництво переважає над рослинництвом. Так, у Швеції та Фінляндії на частку тваринництва припадає до 80% валової сільськогосподарської продукції. У Франції ця частка значно нижче - близько 60%. Рослинництво над тваринництвом істотно переважає в країнах Середземномор'я, визначається недостатньо сприятливими для тваринництва природними умовами, а також в деяких країнах Східної Європи, зокрема в Україні, Молдові, Угорщині, Болгарії та ін. В цілому, співвідношення рослинництва і тваринництва залежить від наступних факторів: рівень індустріалізації країни; природні умови (пасовищне тваринництво розвинене в посушливих степових і напівпустельних регіонах); етнічні та релігійні особливості певної країни.

Розвиток сільськогосподарського виробництва обумовлюється виключно кон'юнктурними чинниками. В країні спостерігається перевиробництво одних культур над іншими, навіть їх виробництво є недостатнім і збитковим. Особливістю сучасного аграрного виробництва України є переважанням галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах, а галузі тваринництва – в господарствах населення. Проведені дослідження надали змогу проаналізувати сучасний стан виробництва валової продукції Черкаської області за період з 2000р. по 2016 рік.

Література

1. Непочатенко О. О. Економічна оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону дослідження / О. О. Непочатенко, С. А. Пташник // Науковий вісник Чернівецького університету: Економіка: зб. наук. пр. Вип. 773-774 / Черн. нац. ун-т. ім. Юрія Федьковича. Чернівці, 2016. – С. 118-125.
2. Потіха А. Сільське господарство в економічній системі України. – К.: [Центр досліджень соціальних комунікацій]. – 2010. – С. 23.

РЕФОРМА ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

На сучасному етапі Україна неухильно спрямовує свої зусилля на реалізацію євроінтеграційного курсу, виконання міжнародно-правових зобов'язань, в тому числі з питань розвитку місцевої і регіональної демократії. Важлива роль у цих процесах приділяється реформуванню місцевого самоврядування та територіальної організації влади відповідно до основних положень Європейської хартії місцевого самоврядування, яка стала невід'ємною складовою національного законодавства у цій сфері [1]. Європейська хартія місцевого самоврядування передбачає, що сфера компетенції місцевого самоврядування має визначатися конституцією та законами держави на основі дотримання таких принципів:

– принципу правової автономності місцевого самоврядування: «основні повноваження і функції місцевих властей мають визначатися конституцією або законом держави» (частина 1 ст. 4 Хартії). Законодавче визначення компетенції місцевого самоврядування вже саме по собі є важливою гарантією права територіальної громади на самостійне вирішення всіх питань місцевого значення;

– принципу повноти повноважень місцевого самоврядування та необмеженості самоврядних прав: «повноваження, якими наділяються місцеві власті, як правило, мають бути повними і виключними. Вони не можуть скасовуватися чи обмежуватися іншим, центральним або регіональним органом, якщо це не передбачене законом» (частина 4 ст. 4 Хартії);

– принципу субсидіарності: «муніципальні функції, як правило, здійснюються, переважно, тими властями, які мають найтісніший контакт з громадянином. Наділяючи тією чи іншою функцією інший орган, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії» (частина 3 ст. 4 Хартії).

Забезпечення організаційної та фінансової спроможності місцевого самоврядування – одна з головних передумов розбудови демократичної держави, тому питання фінансово-бюджетної децентралізації виходять на перший план в умовах викликів та загроз економічному розвитку України.

На нашу думку, фінансово-бюджетна децентралізація – це комплекс фінансових, бюджетних та частково фіскальних заходів, що приймаються на загальнодержавному рівні та відображають зростання сфери прав, повноважень та відповідальності органів місцевого самоврядування у контексті регулювання надходжень до місцевих бюджетів, розподілу та

необхідного витрачання власного фінансового ресурсу з метою забезпечення фундаментальних умов життєздатності регіонів країни.

Головна мета фінансово-бюджетної децентралізації полягає в досягненні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування шляхом надання територіям необхідного фінансово-матеріального ресурсу з метою забезпечення ефективності й максимальної доступності публічних послуг для населення, удосконалення системи управління, підвищення мобільності та ефективності вирішення місцевою владою завдань.

Підтвердженням проведення в Україні реформи місцевого самоврядування на принципах децентралізації влади стало визначення в програмних документах Президента, Уряду та Верховної Ради України пріоритетів серед яких - децентралізація влади, передача фінансових ресурсів та зміцнення матеріально-фінансової основи органів місцевого самоврядування, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідних територіях, надання високоякісних та доступних публічних послуг населенню, узгодження інтересів держави і територіальних громад [2].

Законодавчою основою щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні стало схвалення Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [3], прийняття змін до Бюджетного і Податкового кодексів України [4, 5], прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [6] та Методики формування спроможних територіальних громад [7], що стало поштовхом для активізації процесу об'єднання територіальних громад, формування найбільш оптимальних їх конфігурацій, удосконалення механізмів та інструментів формування нової системи місцевого самоврядування на новій законодавчій базі.

У 2015 році 794 сільських, селищних та міських ради, до складу яких входять 2015 населених пунктів, добровільно об'єдналися у 159 територіальних громад (далі – ОТГ). За 2016 рік фактичні надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів 159 ОТГ (з урахуванням трансфертів з державного бюджету) склали 7,1 млрд. грн., що більше майже в 7 разів порівняно з надходженнями 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ. Завдяки змінам до податкового та бюджетного законодавства у контексті децентралізації надходження власних доходів місцевих бюджетів об'єднаних громад зросли більше ніж у 3 рази (на 2,3 млрд. грн.) порівняно з 2015 роком (з 1 млрд. грн. до 3,3 млрд. грн.). Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території. Середній показник власних доходів об'єднаних громад із розрахунку на 1 жителя ОТГ збільшився з 700 грн. до 2345 грн. (+ 1645 грн.). У порівнянні з початком 2016 року, залишки коштів (на казначейських рахунках) загального фонду бюджетів 159 ОТГ

збільшилися майже в 4 рази та станом на 1 січня 2017 року склали 1,14 млрд. грн. (на початок року становили 0,3 млрд. грн.) [2].

В Україні традиційна фінансово-бюджетна децентралізація, виходячи зі значної територіальної диференціації умов, особливо важлива. Водночас взаємодія бюджетів різних рівнів має враховувати вплив ринкових умов господарювання на умови їх формування, а також сприяти позитивній динаміці соціально-економічної ситуації в регіонах.

Подальша реалізація реформи фінансово-бюджетної децентралізації має стати дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації, виходу з фінансової кризи, подолання суперечностей між різними рівнями влади, організації відносин між центром, регіонами та територіальними громадами на принципах розподілу сфер відповідальності й компетенції, а також партнерства у сфері забезпечення громадян України державними та місцевими благами, сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління з метою забезпечення соціально-економічного розвитку України і підвищення рівня життя населення.

Література

1. Європейська хартія місцевого самоврядування : ратифіковано Законом № 452/97-ВР від 15.07.97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
2. Децентралізація місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад за 2016 рік: фінансово-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/reforms/53-rezultati-finansovogo-monitoringu-159-otg-za-2016-rik-stvorenikh-u-2015-rotsi.pdf>.
3. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету міністрів України від 1.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
4. Бюджетний кодекс України: [Закон України від 08.07.2010р. № 2456–VI] – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
5. Податковий кодекс України: [Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI]. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про добровільне об'єднання територіальних громад: [Закон від 05.02.2015 № 157-VIII] – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
7. Методика формування спроможних територіальних громад: [Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. № 214] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п>.

**ПРІОРИТЕТНІ ПІДХОДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Дослідження тенденцій та динаміки розвитку основних галузей економіки Львівської області засвідчує, що область можна віднести до регіонів з переважанням виробництва та надання послуг. Розвиток та модернізація підприємств бюджетоутворюючих галузей, а саме: торгівлі, будівництва, транспорту і зв'язку, виробництво та розподіл електроенергії, харчова промисловість, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, операції з нерухомості та фінансова діяльність – саме ці галузі забезпечують 90% прямих і непрямих податків області та створюють близько 90% реалізованої продукції і послуг області. Пріоритетними є галузі туристично-рекреаційного комплексу та ІТ-галузі.

Розвиток високотехнологічних та перспективних галузей Львівської області, враховуючи її особливості, зокрема, наявність великої кількості освітніх закладів, засвідчує переваги розвитку ІТ-галузі. Переваги та можливості розвитку галузі полягають в наступному: невисокий вартісний бар'єр входження в галузь нових компаній; порівняно невисокі інвестиційні ризики; високий рівень інтелектуального потенціалу області; висока частка вузів, що готують спеціалістів в галузі програмного забезпечення, комп'ютерних, інформаційних технологій.

Незважаючи на всі переваги та перспективи інформаційних технологій, розвиток галузі потребує розв'язання ряду проблем, оскільки ІТ-галузь працює на експорт в США та Європи, а основна частина вітчизняних підприємств не проводять самостійну маркетингову діяльність і працюють з західними клієнтами під їхніми торговельними марками, не ідентифікуючи їх як український продукт [1].

Наступна проблема полягає в тому, що багато компаній програмного забезпечення працюють за тіньовими схемами, а держава, витративши чималі кошти на підготовку спеціалістів, не отримує жодних бюджетних надходжень, нажалі не працюють і механізми венчурного фінансування ІТ-галузі. Багато венчурних інвесторів в регіоні, які вкладають кошти в підприємства ІТ-галузі, працюють за такою схемою: насамперед шукають та відбирають перспективні інноваційні проекти, тоді формують «прото-компанії», згодом ці компанії переносять за кордон, де їх і реєструють, і саме за кордоном відбувається їх зростання.

Щодо іншої галузі – туризму, яку обрано пріоритетною галуззю розвитку, то вигідне географічне розташування Львівської області сприяє розвитку туристичної інфраструктури,

зокрема готельного та ресторанного бізнесу, проте частка цієї галузі в доході від реалізації продукції є дуже низькою.

Тому основними механізмами, які б дозволили збільшити фінансові надходження від туристичної галузі, на наш погляд повинні стати наступні:

1. Запровадження системи контролю за проведенням необлікованих і некваліфікованих екскурсій іногородніми та іноземними екскурсоводами.
2. Запровадження системи пільг для розвитку дитячого туризму, зокрема пільгового режиму перевезення дитячих туристичних груп.
3. Проведення інформаційно-рекламної діяльності для популяризації Львівщини на світові туристичні ринки.

Важливим напрямком перетворень в реальному секторі економіки області є посилення інноваційної спрямованості підприємств області. Підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання має стати важливим завданням органів влади. Як показує вітчизняний досвід, ефективним кроком у цьому напрямку є прийняття комплексних програм інноваційного розвитку. Такі програми уже створені у ряді областей України, таких як Дніпропетровська, Чернігівська, Черкаська, Рівненська та ін.

На Львівщині на жаль такої програми немає, є лише програми які охоплюють окремі аспекти інноваційного розвитку. Проте, наявність програми дозволила би вирішувати проблеми інноваційного розвитку в контексті проблем всього господарства області. Програма повинна враховувати особливості економічного розвитку Львівської області, зокрема пріоритетні напрями розвитку, наявність високого рівня інтелектуального та кадрового потенціалу, необхідність технічного, технологічного переоснащення існуючих підприємств та сприяти використанню інтелектуального капіталу в інтересах розвитку реального сектора економіки області.

Програма повинна містити повний перелік заходів по здійсненню інноваційної діяльності в області, джерела та обсяги фінансування, терміни виконання, список відповідальних за виконання завдань.

При відборі проектів, які будуть реалізуватися в рамках такої програми потрібно керуватися наступними вимогами: проект повинен реалізуватися в одній з пріоритетних галузей економіки області, зокрема на Львівщині однією з таких галузей має стати ІТ-галузь; забезпечувати позитивний бюджетний ефект від його реалізації; реалізація проекту повинна забезпечувати створення нових робочих місць.

До основних джерел фінансування слід віднести кошти державного, обласного бюджетів, а також позабюджетних фондів. Обласні органи влади повинні нести повну

віповідальність за цільове використання фінансових ресурсів на інноваційний розвиток, перебачених програмою.

Література

1. Прогнози розвитку ІТ-галузі. Журнал Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes-ua.ua/business>.
2. Попри всі бурі: чому ІТ-сектор претендує на роль флагмана української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua-/397906//popry-vsi-buri>.
3. Зовнішня торгівля Львівщини. Статистичний збірник. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.lviv.ua>.

УДК: 330.322.01

ХАУСТОВА К. М.

к. е. н., доцент

РАВЛІНКО І. М.

Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах вагомим чинником зростання підприємства та визначником його економічної ефективності є інвестиційний потенціал. Високий рівень інвестиційного потенціалу характеризує можливості підприємства щодо самофінансування та значно розширює коло потенційних джерел залучення капіталу для подальшого розвитку, що обумовлює актуальність дослідження його сутності та основних складових.

Згідно з класичним визначенням, «потенціал» трактується як засоби, запаси та джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певного завдання [1, с. 7]. У цьому контексті більшість авторів визначають інвестиційний потенціал як сукупність інвестиційних ресурсів, що можуть бути мобілізовані для досягнення визначених цілей розвитку підприємства у перспективі. Так, І. Ю. Бережна під інвестиційним потенціалом підприємства розуміє відповідним чином організовану динамічну, взаємопов'язану сукупність інвестиційних ресурсів власне підприємства та інвестиційних ресурсів, залучених ззовні, що перебувають у його розпорядженні та можуть бути за певних умов задіяні в інвестиційній діяльності задля досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства з урахуванням характеристик зовнішнього середовища [2, с. 254].

Інвестиційний потенціал підприємства – це перебуваюча у системній єдності організована сукупність наявних економічних ресурсів, а також зумовлених ними за сучасного рівня розвитку, можливостей щодо мобілізації внутрішніх та зовнішніх інвестиційних коштів для реалізації стратегічних та тактичних цілей підприємства через механізм інвестування [3, с. 192]. Відповідно, рівень інвестиційного потенціалу окреслює фінансові можливості підприємства, оскільки відображає його досягнуту та потенційну здатність здійснювати інвестиційну діяльність на основі власних та залучених фінансових ресурсів.

Існує багато підходів до складу та структури інвестиційного потенціалу підприємства. Так, на думку В. С. Здреника, основними напрямками оцінки інвестиційного потенціалу підприємства є такі, як: здатність привертати увагу інвесторів; присутність спеціальних і адекватних сучасному світові пропозицій щодо інвестування в проект; стійке збільшення вартості підприємства на фінансовому ринку [4, с. 365]. У свою чергу Заїка С. О., виділяє три аспекти у рамках яких доцільно розглядати інвестиційний потенціал підприємства: здатність реалізовувати реальні інвестиційні проекти (капіталовкладення); спроможність залучати зовнішні інвестиційні ресурси, тобто бути привабливим для інвесторів; можливість здійснювати фінансове інвестування в якості додаткового джерела прибутку [5, с. 85].

Позитивно оцінюючи наведені підходи, вважаємо за необхідне зазначити, що вибір стратегічних рішень щодо інвестиційної діяльності базується передусім на результатах аналізу фінансової і статистичної звітності, а показники залежать перш за все від цілей інвестиційної діяльності.

Узагальнення основних підходів до класифікації складових інвестиційного потенціалу [1, с. 11; 6, с. 98; 7, с. 11;] дає можливість сформулювати систему досліджуваних індикаторів за такою функціональною залежністю:

$$\Phi C = f(P + \Phi + DA + ID), \quad (1)$$

де, P – економічна ефективність (рентабельність) діяльності підприємства, що збільшує потенційну ймовірність отримання прибутку;

Φ – фінансовий стан підприємства, що дає можливість опосередкованої оцінки ймовірності повернення вкладених інвестиційних коштів та рівень фінансових можливостей підприємства до інвестиційної діяльності на основі власних джерел;

DA – рівень ділової активності – характеризує тривалість операційного циклу підприємства і впливає на терміни окупності вкладених коштів;

ID – інвестиційна діяльність підприємства, яка відображає рівень інвестування розвитку підприємства в сучасних умовах а також напрямки розподілу інвестиційних ресурсів.

Сукупність економічних індикаторів на наведеними факторними групами дає можливість здійснення комплексної діагностики фінансових можливостей підприємства щодо мобілізації та ефективного використання інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності.

Отже, інвестиційний потенціал підприємства являє собою важливу характеристику досягнутої ефективності управління капіталом та потенційну здатність підприємства мобілізувати необхідні для досягнення стратегічних цілей розвитку фінансові ресурси з різних джерел. Оцінювання рівня інвестиційного потенціалу є передумовою для формування ефективної фінансової стратегії і повинно охоплювати весь комплекс релевантних показників фінансового стану, ділової та інвестиційної активності.

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу / І. Ю. Бережна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – С. 253-258.
3. Хаустова К. М. Сучасний стан та пріоритети інноваційної діяльності промислових підприємств Закарпатської області в контексті стратегічного розвитку регіону / К. М. Хаустова // Спеціальний випуск наукового вісника УжНУ. – 2007. – № 23. – С. 190–194.
4. Здренник В. С. Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 363-367.
5. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С. О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 13, Ч.2. – С. 84-86.
6. Іванов С. В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу / С. В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 95. – С. 98-104
7. Кучерук Г. Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г. Ю. Кучерук, О. М. Вовк // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 3. – С. 11-15.

Секція 5

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

УДК 330.322

БОШОТА Н. В.
к.е.н., старший викладач,
ГОБРЕЙ М. В.

Мукачівський державний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА РЕГІОНІВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ

Інвестиційна політика це складова економічної політики регіону. Вона відповідає за розвиток регіону як частини економічної системи всієї держави зокрема, і світу в цілому. У сучасному світі, як ніколи раніше, гостра проблема конкуренції – йде боротьба за ресурси, за капітал, за кадри, за споживача і так далі. Тому, інвестиційна політика повинна дозволяти суб'єктові якомога ефективніше конкурувати на світовій арені.

На сьогоднішній день, одна з найважливіших макроекономічних проблем в нашій країні – це падіння економічного добробуту регіонів. Одна з першочергових хронічних причин якої – це незбалансована інвестиційна та бюджетна політика. Кризова ситуація в країні крім загального падіння бізнес-активності супроводжується посиленням конкуренції регіонів за внутрішні ресурси. Вирішення задач підвищення інвестиційної привабливості території здійснюється в рамках регіональної інвестиційної стратегії та політики. Однак питань розробки регіональної інвестиційної політики не було приділено належної уваги. Ключовим моментом проблеми ефективного регіонального управління є організація системи управлінських і економічних механізмів.

Слід зазначити, що ефективність регіональної інвестиційної політики залежить від інвестиційного клімату, який впливає на інтенсивність інвестиційного процесу, обсяги інвестицій і визначає інвестиційну привабливість регіону. Основою розвитку економіки є залучення інвестицій, який сприяють вирішенню проблем, питань поновлення регіональної технічної та технологічної бази, зношеності основних засобів промислового виробництва. Сприятливий інвестиційний клімат підвищує довіру інвесторів до країни, дій держави в економіці, дає «сигнал» для довготривалого інвестування. Важливий результат поліпшення інвестиційного клімату – зростання зарубіжних інвестицій, що вкладаються в економіку країни (регіону). Особливістю формування інвестиційної політики регіону є спеціалізовані

сектори його економіки, які визначають місце регіону в країні, а саме: агропромисловий, транспортний, курортно-реакційний і туристичний комплекси.

Для того, щоб оцінити інвестиційну привабливість регіону, необхідно аргументування двох його складових: інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику. Інвестиційний потенціал – це показник привабливості регіону, який являє собою групу об'єктивних умов і передумов для інвестування (наявність споживчого попиту, значимість інвестиційних пропозицій, нинішня економічна ситуація в регіоні, особливості оподаткування, різноманітність об'єктів інвестування та інші). Інвестиційний ризик – це можливість виникнення раптових фінансових втрат в процесі інвестиційної діяльності.

Зазвичай, інвестиційна привабливість вказує на наявність умов інвестування, що впливають на переваги інвестора при здійсненні вибору того або іншого об'єкта для вкладення інвестицій. Об'єктом інвестування може виступити як окремий проект, так і підприємство, товариство, місто, регіон, а так же країна в цілому. Нескладно виділити те, що їх об'єднує – це власний бюджет і власна система управління. Об'єкт окремого рівня і його інвестиційна привабливість має власний набір важливих характерних рис, але регіон у цьому списку займає особливе значення: завдяки особливостям у нього є своя специфіка, але, поряд з цим, в силу цілісності структури він не представляє унікальності. Саме ця характерна риса дозволяє зіставляти регіони між собою.

На сьогоднішній день до найважливіших стратегічних завдань регіональної інвестиційної політики можна віднести:

- реконструювання та вдосконалення інструментів інвестиційної привабливості;
- інвестування в пріоритетні і стратегічно значущі галузі регіональної економіки;
- інвестування, спрямоване на розвиток людських ресурсів, поліпшення середовища проживання населення;
- підвищення ефективності державної підтримки суб'єктів підприємницької та інвестиційної діяльності в межах пріоритетів інвестиційної політики регіону;
- розвиток міжнародного і міжрегіонального співробітництва;
- знищення адміністративних блоків, що обмежують інтенсивний розвиток підприємництва та інвестування на території краю;
- створення привабливого іміджу краю, як регіону сприятливого для інвестицій;
- більш лояльне ставлення до суб'єктів інвестиційної та підприємницької діяльності з боку органів влади.

Виходячи із цілей інвестиційної політики, можна сформулювати її основну мету - стабільний соціально-економічний розвиток регіону на основі ефективного використання

всіх наявних інвестиційних ресурсів. Реалізація мети інвестиційної політики регіону вимагає не тільки нарощування інвестиційних ресурсів, а й підвищення економічної і соціальної ефективності їх реалізації за допомогою фінансового стимулювання інноваційного розвитку виробництва та розвитку інфраструктури.

У сучасних умовах Україні необхідна така державна інвестиційна політика, яка в стратегічному плані сприятиме формуванню внутрішніх механізмів, що стимулюють зростання ефективності виробництва, а також підвищувати зацікавленість господарюючих суб'єктів в результативній інвестиційній діяльності, що в підсумку призведе до збільшення конкурентоспроможності економіки країни та її регіонів. На підставі усього вищевикладеного можна стверджувати, що інвестиційна політика регіону повинна формуватися і реалізовуватися на основі конкретних інвестиційних проектів, згрупованих в єдину систему регіональних інвестиційних програм, сформованих на базі стратегічних напрямків соціально-економічного розвитку регіону.

Література

1. Кондрашова М. В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону / М. В. Кондрашова // Держава та регіони (Серія: Державне управління) – 2008. – №2. – С. 118-121.
2. Пшенична В. П. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / В.П. Пшенична. – Донецьк: Дон. держ. ун-тет управління, 2011. – 205 с.
3. Сокурєнко П. І. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень / П. І. Сокурєнко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 208-214.

УДК 330.322(477.8)

ГОРИН Г. В.

провідний інженер
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долішнього НАН України»

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ У РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНУ СФЕРУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Інвестування має важливе значення у розвитку можливостей рекреаційно-туристичного потенціалу, розширення сфери його використання в регіоні.

Загалом у Західному регіоні України обсяг капітальних інвестицій у 2016 р. зріс на 12,7% до попереднього року, у 2015 р. – на 47,8% до 2014 р., у 2011-2012 рр. – на 27,5%, у порівнянні з 2010 р., що пов'язано з підготовкою до Євро-2012 р., а у 2013 р. порівняно з 2012 р. він зменшився на 6,7%. Відтак, частка Західного регіону України у загальнодержавному обсязі капітальних інвестицій становила в середньому 13,5 %.

Частка капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону у 2016 р. становила 12,2% від інвестицій у всі види економічної діяльності регіону (у 2015 р. – 7,6%, у 2013 р. – 4,1%, що на 0,8% менше, ніж у 2005 р.). Тому залучення коштів у рекреаційно-туристичну сферу, посилення інтересів до неї з сторони внутрішніх та іноземних інвесторів, залишається актуальним завданням.

У 2016 р. загальний обсяг капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону порівняно з 2015 р. зменшився на 54,9% (у 2015 р. – зменшився на 2,0% порівняно з 2014 р., у 2013 р. – збільшився на 2,3% порівняно з 2012 р.), у тому числі у 2016 р. додаткові транспортні послуги та допоміжні операції зменшилися на 69,0% до попереднього року (у 2015 р. – на 14,0% відповідно після збільшення на 20,0% у 2014 р., на 11,9% у 2013 р.) (рис. 1).

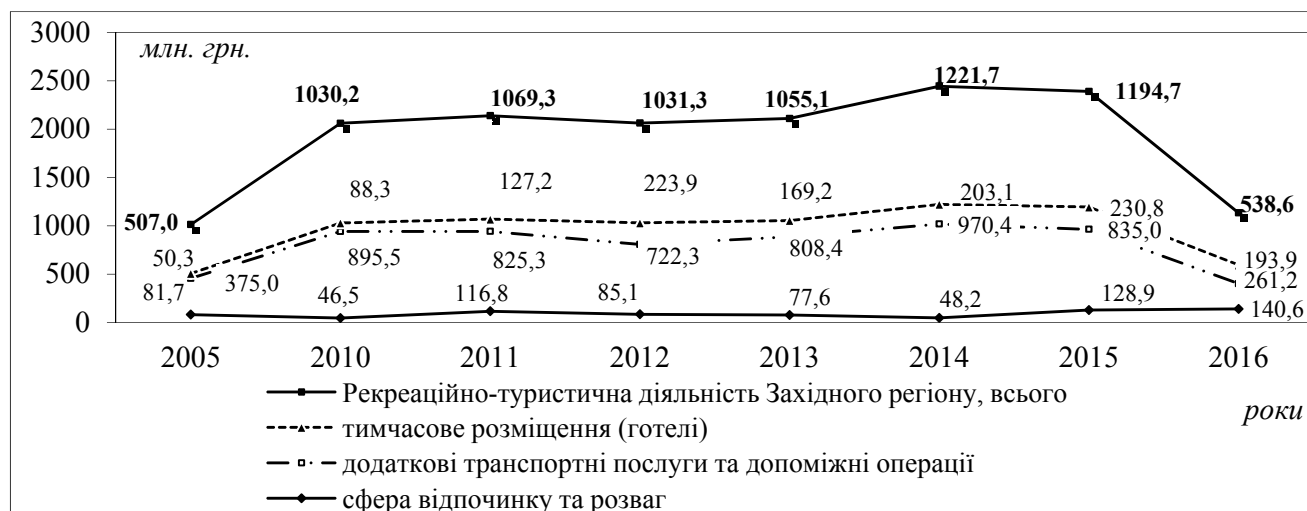


Рис. 1. Динаміка обсягу капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону України

Джерело: побудовано автором на основі [1-7]

Водночас обсяг капітальних інвестицій у заклади тимчасового розміщення (готелі) зменшився на 16,0% у 2015 р. – на 13,6%, у сферу відпочинку та розваг – збільшився на 9,0% до 2015 р., у 2015 р. – вдвічі (на 267,4%) до 2014 р.

Найбільшу частку у структурі капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону у 2016 р. становили інвестиції у додаткові транспортні послуги та

допоміжні операції – 48,5% (спостерігалось зменшення, порівняно з 2015 р. на 21,4%), інвестиції у діяльність закладів тимчасового розміщення – 36,0% (збільшилися на 16,7%), у сферу культури та спорту, відпочинку та розваг – 15,5% (збільшилися на 4,7%) (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу
Західного регіону України**

Рекреаційно-туристична сфера	Роки									
	2010		2012		2014		2015		2016	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього	1069,3	100	1031,3	100	1221,7	100	1194,7	100	538,6	100
Готелі	127,2	11,9	223,9	21,7	203,1	16,6	230,8	19,3	193,9	36,0
додаткові транспортні послуги	825,3	77,2	722,3	70,0	970,4	79,4	835,0	69,9	261,2	48,5
сфера відпочинку та розваг	116,8	10,9	85,1	8,3	48,2	3,9	128,9	10,8	140,6	15,5

Джерело: складено і розраховано автором на основі [1-7]

Дані табл. 1 засвідчили існування нестійких тенденцій зростання обсягу капітальних інвестицій у рекреаційно-туристичну сферу Західного регіону впродовж одинадцять років, що потребуватиме створення сприятливих умов і ефективних механізмів активізації залучення насамперед внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Література

1. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.in.lutsk.ua>.
2. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua>.
3. Головне управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net>.
4. Головне управління у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.lviv.ua>.
5. Головне управління у Рівненській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rv.ukrstat.gov.ua>.
6. Головне управління у Тернопільській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua>.
7. Головне управління у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net>.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Поступове відновлення економічного зростання досягнуте у 2016 році нині визначається нестабільністю макроекономічної діяльності, що зумовлено, зокрема окупацію Криму, гібридною агресією Російської Федерації проти України та військовими конфліктами на Сході держави. Інвестиції являють собою найважливішу економічну категорію розширеного відтворення, що відіграє найважливішу роль у реалізації структурних зрушень в економіці і формуванні народногосподарських пропорцій тотожних ринковим формам господарювання України. На даний час від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем, модернізації виробництва та досягнень науково-технічного прогресу. Інвестиції є основою для розвитку економіки країни в цілому.

За даними Державної служби статистики України загальний обсяг іноземних капітальних інвестицій, що надійшли до України протягом січня-вересня 2017 року становить 4 млрд 790,4 млн гривень, що в 1,3 рази менше, ніж за аналогічний період 2016 року. За визначений період в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1 млрд 218,2 млн дол США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.10.2017 року становив 39 млрд 719,8 млн дол США, які спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності. Станом на 01.10.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 25,8% та підприємств промисловості – 27,3 %. До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,7 %, Нідерланди – 16,5%, Російська Федерація – 11,1%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) - 4,2%, і Швейцарія – 3,9% [1].

Загальний обсяг капітальних інвестицій протягом січня – вересня 2017 року склав 259 млрд 545 млн грн, що на 26,9% більше, ніж за аналогічний період 2016 року. Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у січні-вересні 2017 року залишаються: промисловість – 33,6%, будівництво – 13,0%, сільське, лісове та рибне господарство – 15,8%, інформація та телекомунікації – 4,3%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,5%, транспорт,

складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 5,1%.

У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на 4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес Україна продемонструвала у таких складових рейтингу: +105 пунктів (за 140-го на 35-те місце) по компоненту «одержання дозволів на будівництво» – завдяки зменшенню пайової участі в Києві з 10% до 2% та зниженню вартості послуг з технагляду; + 41 пункт по «сплаті податків» за зменшення та уніфікацію ставки ЄСВ [1].

Слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Сaa3 до Сaa2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний». Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн) [1].

Як видно з рейтингової оцінки, Україна є привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Втім, у інфляційному звіті (січень 2018 року) на офіційному сайті Національного банку України визначено, що темпи зростання інвестицій в українську економіку у 2018 році уповільняться до 6,8%, як за рахунок продовження зростання витрат бізнесу на оплату праці, так і статистичного ефекту високої бази порівняння (за оцінками у минулому році інвестиції зросли на 20%). Згідно прогнозів Національного банку України у 2019-2020 роках інвестиції зростатимуть прискореними темпами (по 7% в рік) відігріваючи падіння в попередніх роках. Активна інвестиційна діяльність очікується в галузях, що насамперед орієнтовані на експорт продукції (зокрема в сільському господарстві, переробній промисловості), а також залежних від нарощування капітальних видатків бюджету. Зокрема, продовження державної політики щодо оновлення дорожньої інфраструктури дасть змогу збільшити інвестиції в будівництво [2].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієвості механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [1]. На даний час Урядом країни запроваджено низку позитивних кроків для покращення інвестиційного клімату в Україні, зокрема:

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

– до іноземних інвесторів на території України застосовується національний режим інвестиційної діяльності, а саме: надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації;

– підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу;

– з метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення прояв ознак корупції при їх державній реєстрації 31.05.2016 прийнято Закон України № 1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій»;

– Указом Президента України від 29 серпня 2016 року № 365/2016 затверджено положення про Національну інвестиційну раду;

– постановою Кабінету Міністрів України від 19.10.2016 р. № 740 утворено Офіс із залучення та підтримки інвестицій та затверджено Положення про Офіс із залучення та підтримки інвестицій;

– Верховною Радою України 23.05.2017 прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій»;

– підписано у Відні 26.05.2017 Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК.

Поступові кроки дають змогу поетапно сформувати основи для підвищення привабливості інвестиційного іміджу держави. Урядом наголошено, що у 2018 році в Україні має стартувати етап ефективного та прозорого залучення інвестицій до державного сектору, де головним завданням є прозорість, відкритість та зрозумілість для людей.

Література

1. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні у січні-вересні 2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk>.

2. Національний банк України. Інфляційний звіт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63442010>.

ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ З-ЗА КОРДОНУ ЯК ВАЖЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Останніми роками одним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств стала трудова міграція за кордон. Якщо врахувати той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14-15% від загальної чисельності населення, то можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств [1, с. 63]. Свої заробітки трудові мігранти витрачають, як свідчить практика, насамперед на поліпшення житлових умов, освіти, медичне обслуговування, придбання автомобілів, побутової техніки, тобто кошти спрямовуються в основному на споживання. На жаль, інвестиційний потенціал величезних коштів, зароблених за кордоном, в Україні практично не використовуються [2, с. 96].

Переважна більшість українських заробітчан працює в Російській Федерації (43,2%), Польщі (14,3%), Італії (12,9%) та Чеській Республіці (12,9%) – за даними Звіту щодо методології, організації, проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні [3]

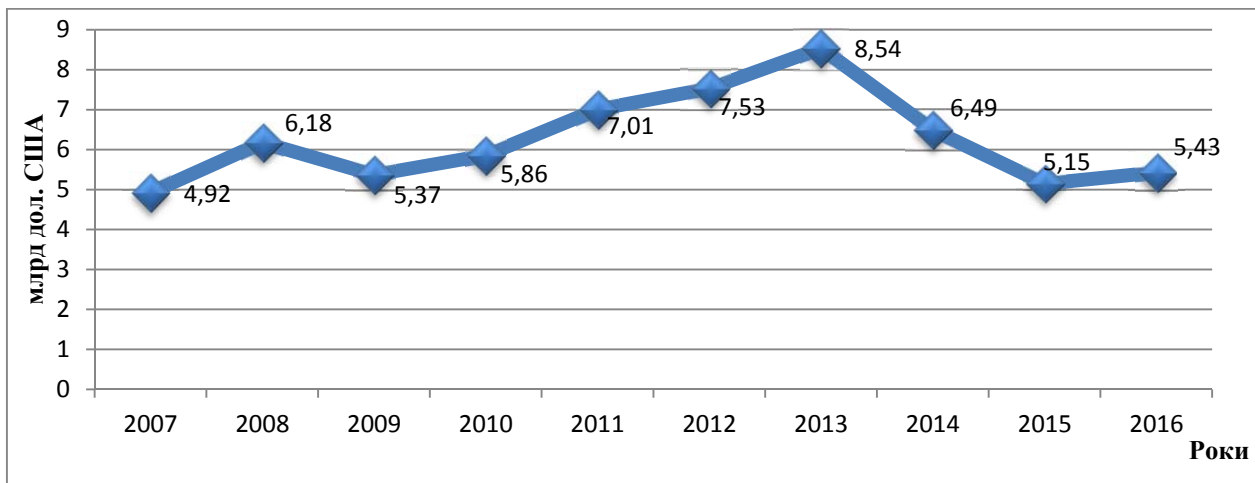


Рис. 1. Обсяги приватних грошових переказів в Україну у 2007-2016 рр.

Українська трудова міграція за кордон нині стала важливим джерелом валютних надходжень у формі грошових переказів, які сприяють підвищенню добробуту сімей трудових мігрантів та забезпечують економічне зростання в країні. Однак обсяги та масштаби надходження коштів із закордону, зароблених українськими трудовими мігрантами достеменно невідомі, що зумовлено відсутністю виваженої державної еміграційної

політики, недосконалістю українського законодавства та непрозорістю схем переказу коштів [4, с. 56].

Починаючи з 2007 р. до 2013 р. обсяги переказів в Україну мають стійку динаміку до зростання, а зниження цього показника у 2009 р. пояснюється впливом фінансової кризи. А у 2014-2015 рр. відбулося стрімке зниження показника, що пояснюється складною ситуацією в країні. І уже з 2016 року обсяги переказів знову збільшилися.

Таблиця 1

Грошові перекази в Україну у 2007-2016 рр. (млн. дол. США)

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>За каналами надходження:</i>										
Через коррахунки банків	2818	3275	2832	2959	3252	3278	3293	2410	2006	2279
Через міжнародні платіжні системи	1458	2097	1825	2126	2804	3213	4084	3190	2135	2126
Неформальними каналами	646	805	713	777	963	1035	1160	889	1013	1020
<i>За джерелами формування:</i>										
Оплата праці (без урахування податків та витрат у країні перебування)	1842	3024	2855	3373	4022	4619	5652	4318	3452	3602
Приватні трансферти	3080	3153	2515	2489	2997	2907	2885	2171	1702	1823
Обсяги грошових переказів у % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,1	4,5	4,8	5,7	5,8

В останні роки важливим джерелом реальних доходів населення України поряд із заробітками трудових мігрантів, значними залишаються тіньові доходи, які провокують низку негативних моментів у вітчизняній економіці, адже «тіньова діяльність спричиняє понад 43% загальної нерівності доходів» [5, с. 214]. Важливим завданням держави – спрямовувати свої зусилля на підвищення добробуту населення, збільшення частки оплати праці в структурі доходів та ВВП, відновлення відтворювальної функції заробітної плати, посилення державних соціальних гарантій з виплати заробітної плати. Як показує зарубіжний досвід, частка заробітної плати у новоствореній вартості за первинного розподілу не повинна бути меншою від двох третин (при її зменшенні знижуються стимули до праці та знижується ефективність суспільного виробництва). В Україні частка заробітної плати у ВВП упродовж останніх років не перевищує 45%, тоді як у країнах ЄС – у середньому 65%. У собівартості вітчизняної продукції частка витрат на оплату праці становить близько 14%, у європейських країнах – 30-35% [6, с. 26]. Як наслідок, більшість українських працівників сьогодні перебуває за межею бідності (табл. 2).

Варто зауважити, що зазначений прожитковий мінімум розрахований тільки для біологічного виживання. До бідних варто відносити такі родини, які витрачають на харчування понад третину свого прибутку [7]. В Україні у 2015 році на продукти харчування та безалкогольні напої домогосподарства витрачали 53,1% усіх сукупних витрат [8].

Диференціація життєвого рівня населення областей Карпатського регіону

Регіон	Роки								
	2000	2004	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Кількість населення із середніми загальними доходами у місяць на одну особу, нижчими прожиткового мінімуму, у % до загальної кількості населення</i>									
Закарпатська область	82,7	78,4	16,9	39,2	11,3	12,9	9,8	6,2	7,7
Івано-Франківська область	87,1	75,4	3,5	8,9	9,1	12,9	9,7	6,7	0,9
Львівська область	83,7	70,5	7,1	7,1	8,7	10,4	10,9	8,7	5,5
Чернівецька область	84,6	70,3	7,0	9,2	9,5	15,7	10,1	6,1	10,2
<i>Довідково: середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць), грн.</i>									
	270,1	362,2	607,5	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,33
<i>Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів</i>									
Закарпатська область	3,1	2,6	3,1	2,4	2,8	2,3	2,3	2,6	3,0
Івано-Франківська область	3,4	3,0	2,4	2,3	2,2	2,7	2,1	1,9	2,0
Львівська область	3,3	3,6	3,2	3,1	2,9	2,5	2,7	2,5	2,3
Чернівецька область	3,9	3,9	2,7	2,4	2,6	2,7	2,4	2,3	2,7

Складено за: Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Отже, доходи трудових мігрантів – важлива складова сукупних доходів домогосподарств, що впливає на добробут населення, а саме: вирішення фінансових та матеріальних проблем, підвищення якості житлових умов, зростання рівня освіти, відпочинку, медичного обслуговування. Перекази мігрантів сприяють зниженню рівня бідності населення, частково вирішують проблеми безробіття. Але, на жаль, ці кошти спрямовуються на споживання, а не на розвиток. Тому необхідно законодавчо гарантувати звільнення від оподаткування переказів та запровадити систему безкоштовного переказу заощаджень з-за кордону.

Література

1. Біттер О. Грошові та сукупні доходи сільських домогосподарств Карпатського регіону / О. Біттер // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 62-63.
2. Гайдучкий А. П. Масштаби доходів українських трудових мігрантів / А. П. Гайдучкий // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 96.
3. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт, МОП. – 2013. – 98 с.
4. Булавинець В. М. Доходи трудових мігрантів як важливе джерело доходів домогосподарств / В. М. Булавинець // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 10. – С. 56.
5. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. / за ред. С. В. Мочерного. – Л.: Світ, 2006. – Т. 2. – С. 214.

6. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні / Т. Тресвятська // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 7. – С. 26.

7. Самуэльсон П. Экономика. Пер. с англ. / П. А. Самуэльсон; – Севастополь: Ахтиар, 1995. – 384 с.

8. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 330.322

НЕСТЕРОВА С. В.

к. е. н., доцент,

ВЛАСОВА А. М.

Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах, коли зовнішнє середовище є не надто сприятливим, підприємства намагаються знайти певні методи та інструменти, які б дали можливість розкрити їх потенціал та забезпечити ефективне функціонування. У цьому випадку найкращим варіантом буде правильно сформована інвестиційна стратегія, яка буде відображати основні цілі та завдання підприємства, дасть поштовх для відкриття нових можливостей.

Для ефективного функціонування та подальшого розвитку підприємства розробляються як загальна економічна стратегія підприємства, так й інвестиційна. Інвестиційна стратегія дозволяє узагальнити та систематизувати головні цілі та завдання підприємства та створити раціональний і ефективний план, дотримуючись якого підприємство буде стрімко розвиватися, нарощувати свій капітал, розкривати свої можливості та збільшувати прибутки.

У табл. 1 наведені різні варіації визначення «інвестиційної стратегії».

Необхідність розробки інвестиційної стратегії на підприємстві визначається наступними умовами:

- а) зміна чинників зовнішнього інвестиційного та економічного середовища;
- б) майбутній перехід підприємств до нової стадії життєвого циклу;
- в) повна зміна цілей операційної діяльності у зв'язку з новими комерційними

можливостями.

Інвестиційну стратегію можна розуміти, як певну сукупність дій, що застосовується у сфері інвестиційної діяльності підприємства [3]. При цьому визначається характер формування інвестиційних ресурсів, основні завдання та пріоритети інвестиційної діяльності на підприємстві, розкривається послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних

цілей. В умовах нестабільної економіки термін на який розробляється та формується інвестиційна стратегія не перевищує 3-5 років.

Таблиця 1

Різновиди визначення «інвестиційна стратегія»

№ п/п	Зміст визначення	Автор
1	Інвестиційна стратегія є системою довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначені загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення	Бланк І. А.
2	Інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання і вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку і його окремих сегментів	Гуткевич С. О.
3	Інвестиційна стратегія – система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що визначається довгостроковими завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також передбачає вибір найбільш ефективних шляхів досягнення поставлених цілей	Козаченко Г. В. та інші
4	Інвестиційна стратегія – система вибраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства	Федоренко В. Г., Гойко А. Ф.
5	Інвестиційна стратегія – це процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і на окремих його сегментах	Майорова Т. В.
6	Інвестиційна стратегія полягає у формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпечені вибору найефективніших шляхів їх досягнення.	Мешко Н. П., Солонська Є. О.

Розробка інвестиційної стратегії базується на вже досягнутому стратегічному інвестиційному рівні підприємства. Тому у процесі розробки вже має бути чітке уявлення про параметри, що характеризують, як можливості так й певні обмеження у розвитку інвестиційної діяльності підприємства. Тобто повинна бути гармонія між метою, цілями, завданнями інвестиційної стратегії та ресурсами, які необхідні для її реалізації [3].

Формування інвестиційної стратегії – це доволі творчий та тривалий процес. Складність цього процесу полягає в тому, що постійно здійснюється пошук і оцінка альтернативних варіантів інвестиційних рішень, які б найповніше відповідали іміджу компанії та сприяли її розвитку і покращенню. Певна складність є і в тому, що стратегія не може бути сталою та незмінною, вона потребує постійного корегування з врахуванням зміни зовнішнього середовища та нових можливостей подальшого росту компанії.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства заснована на сучасній концепції «стратегічного менеджменту» [5]. Дана концепція з'явилась на основі методології стратегічного планування і враховує систему можливостей і небезпек розвитку організації, виникнення надзвичайних ситуацій, здатних змінити сформовані тенденції та цілі в

майбутньому періоді. Тобто передбачає майбутні ризики, які можуть негативно відобразитися на діяльності підприємства.

На жаль в Україні, де фінансова стійкість підприємств занадто низька, а законодавча база не є стійкою і підлягає постійним змінам дуже важко обрати єдиний підхід до формування інвестиційної стратегії підприємства, а тим паче забезпечити довгостроковість функціонування обраної стратегії [4].

В такому випадку треба чітко розуміти, що від правильно сформованої інвестиційної стратегії буде залежати не тільки подальший розвиток підприємства та збільшення прибутків, а взагалі існування підприємства.

Своєю чергою, інвестиційна стратегія відіграє значну роль у розвитку самого підприємства, оскільки [2]:

- вона формує механізм реалізації довгострокових цілей економічного та соціального розвитку підприємства;
- вона дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства та максимально використовувати інвестиційний потенціал;
- інвестиційна стратегія відображає відносні переваги підприємства в інвестиційній діяльності порівняно з конкурентами;
- у системі інвестиційної стратегії визначаються основні критерії оцінок вибору реальних інвестиційних проектів і визначення джерел їх фінансування;
- наявність інвестиційної стратегії дозволяє забезпечити чіткий взаємозв'язок між стратегічним, поточним і оперативним управлінням інвестиційною діяльністю підприємства.

І це ще далеко не всі переваги, взагалі важко уявити розвиток підприємства в сучасних умовах без застосування інвестиційної стратегії, адже вона дає орієнтир куди потрібно рухатись, щоб максимально задіяти всі ресурси, як ефективно та з користю використовувати потенціал підприємства, як наростити власні ресурси та збільшити прибутки, як не тільки бути конкурентоспроможним, але й вийти на лідируючі позиції. Все вище перелічене стосується правильно сформованої ефективної інвестиційної стратегії, бо може бути і зворотня ситуація.

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновки, що все більше і більше підприємств розуміють, що без ефективної інвестиційної стратегії подальший розвиток стає практично неможливим. Тому їхнім основним завданням стає зробити все можливе, щоб забезпечити на своєму підприємстві таку інвестиційну стратегію, яка б дала змогу вийти на новий рівень, бути конкурентоспроможним, залучати нові інвестиції, розкривати свій потенціал, ну і звісно розвиватися та збільшувати прибутки.

Література

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підруч. / І. О. Бланк. Н. М. Гуляева; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. унт, 2003. – 398 с.
2. Гуткевич С. О. Інвестування: теорія і практика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів] / С. О. Гуткевич. – К.: Видавництво Європейського університету. 2006. – 234 с.
3. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві: навч. посіб. / [Козаченко Г. В., Антіпов О. М., Ляшенко О. М., Дібніс Г. І.]. – К. : Лібра. 2004. – 368 с.
4. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні : навч. посіб. / А. С. Музиченко. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
5. Скібіцький О. М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К.: ЦУЛ, 2009. – 408 с.

УДК 330.322:339.722.22(477)

РУДЕНКО В. В.,

к.е.н., доцент

ЛИПОВСЬКИЙ В. І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

SWOT-АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Прямі іноземні інвестиції є одним із найважливіших інструментів реалізації програми модернізації економіки України, що сприяє притоку нових технологій виробництва та управління. Завдяки появі на національному ринку іноземних інвесторів, підвищується рівень конкуренції в галузях присутності, яка стимулює модернізацію цих галузей. Головною метою залучення прямих іноземних інвестицій для модернізації економіки слід вважати забезпечення їх припливу до ключових галузей промисловості для радикального оновлення виробництва та сталого розвитку. Однак в даний час бажаний результат не отримано як в силу того, що інтереси інвесторів і реципієнтів рідко збігаються, так і в силу дії макроекономічних факторів, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій.

Факторами впливу на залучення прямих іноземних інвестицій є певні макроекономічні показники розвиненості країни в цілому, залежать від розвитку виробництва, рівня розвитку технологій, рівня життя і багатьох інших пов'язаних між собою параметрів, об'єднуючи які можна скласти цілісну картину інвестиційної привабливості тієї чи іншої країни для іноземних інвесторів.

SWOT-аналіз допомагає виявити позитивний і негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на залучення прямих іноземних інвестицій. Даний аналіз передбачає

виявлення сильних сторін (це наявні особливості, які містять основу для якогось розвитку), слабких сторін (це наявні особливості, які ускладнюють умови для розвитку), можливостей (не існуючі, але такі, що можуть виникнути, створитися або бути створені в майбутньому умови, сприятливі для розвитку) і загроз (не існуючі, але такі, що можуть виникнути, створитися або бути створені в майбутньому, умови, несприятливі і навіть небезпечні для розвитку) розвитку інвестиційного клімату в Україні. Позитивний вплив матимуть виявлені потужні сторони та перспективи формування й підтримки інвестиційної привабливості національного господарства. Негативний вплив на формування придатного інвестиційного середовища мають слабкі сторони і виявлені загрози.

До сильних сторін, які сприяють залученню прямих іноземних інвестицій до України належать: значний природно-ресурсний потенціал; вигідне географічне розташування; участь держави у системі міжнародних договорів (грантів, проектів); наявність державних гарантій захисту прав іноземних інвесторів; участь держави в експорті-імпорті продукції; відносно висока кваліфікація робочої сили; порівняно сприятлива екологічна ситуація; наявність розвинутої комунікаційно-інформаційної інфраструктури; розвинена транспортна інфраструктура; багата історико-культурна спадщина.

Серед слабких сторін, які негативно впливають на приплив прямих іноземних інвестицій до України можна виокремити: нестабільність політичних інститутів; високий рівень корупції; значний рівень тонізації економіки; висока частка збиткових підприємств промисловості; нестабільність курсу національної валюти; високий рівень інфляції; низька тривалість життя населення; значний рівень безробіття; низька величина ВВП на душу населення; високий рівень конкуренції; низький ступінь володіння сучасними знаннями у сфері ведення бізнесу; велика кількість застарілих технологій на підприємствах.

До можливостей залучення прямих іноземних інвестицій в Україну відносять [1, с. 98]:

1. Забезпечення мінімізації втручання держави у господарську діяльність підприємств.
2. Формування стабільної та передбачуваної законодавчої бази.
3. Забезпечення прозорості процедури прийняття владних рішень.
4. Нарощування темпів розвитку споживчих галузей та сфери послуг
5. Залучення іноземних інвесторів, які мають довгострокові інтереси.
6. Оптимізація та підвищення прозорості адміністрування податків.
7. Усунення бюрократизму та проявів корупції.
8. Подальше зміцнення банківської системи України.
9. Стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Серед загроз для залучення прямих іноземних інвестицій в Україну виокремлюють [Гун, с.72]:

1. Відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів.
2. Значний адміністративний контроль і бюрократичні перешкоди.
3. Нерозвиненість транспортної інфраструктури та значні недоліки у функціонуванні енергетичної.
4. Відсутність конкурентних переваг при залученні іноземних інвестицій через високі ставки податків.
5. Імовірність втрати інвестицій і доходу від них.
6. Скрутний фінансовий стан багатьох підприємств і їхня непривабливість для інвесторів.
7. Низька купівельна спроможність населення і фактор недовіри населення.
8. Нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні.

Враховуючи результати SWOT-аналізу інвестиційної привабливості України можна сказати, що потенційно наша держава, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими і різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним положенням, може стати одним із провідних реципієнтів інвестицій. Хоча Україна – перспективна держава для залучення прямих іноземних інвестицій, 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 для зарубіжних інвесторів.

Література

1. Кошеленко С. Інвестиційна привабливість України: стан, проблеми, перспективи / С. Кошеленко, Т. Грановська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 40. – Ч. 4. – С. 95-100.
2. Гунько В. І. Особливості інвестиційної привабливості національної економіки України / В. І. Гунько // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №3 (18). – С. 71-74.

ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОБЛАСТЯХ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Перехід України на стадію інноваційної та соціальної орієнтації економічного розвитку вимагає нових, зокрема, в більшості випадків, підвищених вимог до масштабів інвестування та прогресивності механізму мобілізації і розподілу інвестиційних ресурсів. На сьогодні економіка України потребує стабільного росту та великих об'ємів інвестування. Регіональна система фінансування інвестиційної діяльності, яка функціонує на даному етапі економічного розвитку країни в цілому відповідає ринковим вимогам сьогодення. Проте, для того щоб вона запрацювала на повну силу необхідна наявність прогресивної законодавчої бази, комплексної регіональної інвестиційної та фінансової стратегії розвитку, а також механізмів фінансування та управління інвестиційною діяльністю на основі впровадження прогресивних форм і методів перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Загалом на сьогодні відомо ряд моделей фінансового забезпечення, які використовуються в розвинених країнах, водночас немає чіткого розподілу нормативів часток джерел фінансування інвестицій

В Україні це питання постає доволі гостро за умов реформування економіки та розвитку інфраструктури.

На даному етапі розвитку стан інвестиційної діяльності в Україні визначається на основі показників обсягів залучення капітальних інвестицій. Так, якщо зосередити увагу на Західному регіоні України, то серед його областей на сьогодні найбільші обсяги інвестицій освоюються у Львівській області (більше 18 млрд. грн.) (табл. 1). Водночас Львівська область лідирує за індексами капітальних інвестицій до попереднього року у 2016 році (130,7%), також за цим показником гарно себе показала і Тернопільська область із значенням показника лише на 13,5% менше за Львівську. До областей аутсайдерів за обсягами капітальних інвестицій у 2016 році попали Рівненська і Чернівецька області, котрі освоїли інвестицій у 4,3 рази та 6,9 разів відповідно менше за Львівську. Проте, за індексом залучення інвестицій до попереднього року у 2016 році найгірша ситуація спостерігається у Івано-Франківській області (табл. 1).

Окрім обсягів залучення інвестицій в регіон важливим показником оцінки ційної діяльності є структура джерел фінансування надходжень. З цією метою використаємо методичний інструментарій знаходження усереднених динамічних індексів і коефіцієнтів

випередження. Ці коефіцієнти дозволяють визначати ступінь відхилення показників надходження інвестицій у розвиток економіки областей Західного регіону від середніх значень аналогічних показників по Україні, а саме коефіцієнт випередження [1].

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в областях Західного регіону України*

Області	Показники						Індекси					Усереднений індекс динаміки
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	
	млн. грн.						% до попереднього року					
Україна	259932	293692	267728	219420	273116	359216	108,5	88,9	75,9	98,3	118	97,9
Західний регіон	28883	30706	28657	29503	43892	49481	106,3	93,3	103,0	148,8	112,7	112,8
у тому числі:												
Волинська	2577	3255	3327	3390	6167	6384	121,7	94	89,5	137,7	97,5	108,1
Закарпатська	3052	2736	2646	2639	3778	4663	81,8	87,1	94,6	114,1	93,9	94,3
Івано-Франківська	4256	5167	4797	6837	9609	7948	114,3	87,6	126,9	110,2	65,3	100,9
Львівська	12114	11173	9817	9555	13387	18605	86,8	81,4	88,5	106,5	130,7	98,8
Рівненська	2566	2771	2837	2805	4334	4324	106	93,6	80,7	126,9	91,2	99,7
Тернопільська	2524	3375	2976	2590	3828	4888	122,1	85,4	71,7	115,2	117,2	102,3
Чернівецька	1794	2229	2257	1687	2789	2669	111,9	96,4	63,9	132,4	85,9	98,1

Як зазначається у вищезгаданій праці, значення цього показника у динаміці дасть можливість оцінити тенденції надходження інвестицій в основний капітал в усіх областях Західного регіону України. Водночас авторами пропонується розрахувати усереднений коефіцієнт динамічного розвитку, який дає можливість оцінити динаміку інвестицій в основний капітал економіки областей Західного регіону України за певний період і впорядкувати джерела інвестування областей цього регіону по випередженню загальноукраїнського показника за цей період. На основі запропонованої методики розраховуємо вищезазначені показники протягом 2012-2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти випередження надходження інвестицій в основний капітал в областях Західного регіону, порівняно з Україною*

Джерела фінансування	Показники					Усереднений коефіцієнт динаміки
	2012	2013	2014	2015	2016	
	% до попереднього року					
Всього						
у тому числі:						
кошти Державного бюджету	1,19	0,92	0,76	1,48	1,22	1,08
кошти місцевих бюджетів	0,98	1,17	0,88	0,70	1,04	0,94
власні кошти підприємств та організацій	0,98	0,98	1,02	1,09	1,02	1,02
кошти іноземних інвесторів	0,35	2,17	0,62	0,85	0,56	0,74
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	1,09	0,87	1,01	0,87	1,04	0,97
будівництво власних квартир	0,50	1,55	0,85	0,52	1,63	0,89
кредити банків та інші позики	1,32	0,80	0,86	0,51	0,86	0,83
інші джерела фінансування	1,19	0,92	0,76	1,48	1,22	1,08

* Розраховано за даними [2]

Як видно з табл. 2, позитивна динаміка щодо залучення інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у Західному регіоні України (зі значеннями коефіцієнтів випередження, близькими до одиниці протягом усього періоду) забезпечується насамперед завдяки залученню власних коштів підприємств та організацій, хоча за усередненим показником динаміки лідирують кошти Державного бюджету та інші джерела фінансування.

Отже, зважаючи на результати проведеної оцінки структури джерел фінансування інвестицій в Західному регіоні України та закордонний досвід, варто відзначити, що в майбутньому необхідно концентрувати увагу та зусилля держави на створення належних умов для залучення інвестицій через кредити банків та кошти іноземних інвесторів. Відтак, на державному рівні необхідно при розробці регіональних стратегій розвитку враховувати вищезазначені тенденції.

Література

1. Оцінка інвестиційної діяльності в областях Західного регіону України: науково-аналітична доповідь / [С. О. Іщук, Т. В. Кулініч, С. М. Ткач]; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. С. О. Іщук]. – Львів, 2011. – 58 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України» – 2016. Частина II. Київ: Державна служба статистики України, 2017 – 681 с.

УДК 330:001.895

ФЕЄР О. В.

к.е.н., доцент,

Мукачівський державний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ: СТАН, ЗАГРОЗИ, МОЖЛИВОСТІ

Формування та підтримки належного інвестиційного клімату залишається актуальним питанням з років незалежності України і до сьогодні. Створення, логічна і послідовна підтримка сприятливих умов для внутрішніх і зовнішніх інвесторів забезпечить здійснення необхідних реформ в країні і економічне зростання для кожного учасника інвестиційного процесу та суспільства в цілому.

Інвестиційний клімат свідчить наскільки привабливими стосовно інвестування є країна, регіон, окреме підприємство, наскільки активним і ефективним є інвестиційний процес. Під інвестиційним кліматом на макрорівні розуміють сукупність чинників (політико-правові, економічні, фінансові, ресурсні, соціальні, екологічні, тощо), що визначають інвестиційну довільність вкладень. Інвестиційний клімат на мікрорівні можна розглядати як сукупність наступних чинників – виробнича база підприємства, ресурсне забезпечення, наявні технології, маркетингова діяльність, фінансовий стан підприємства, система управління

тощо, що визначають інвестиційну привабливість об'єкта інвестування. Інвестиційну привабливість пропонуємо розглядати як зовнішню та внутрішню інтегральну характеристика об'єкта інвестування залучати та використовувати інвестиційні ресурси для свого розвитку з метою досягнення економічного, соціального, інноваційного, екологічного та іншого корисного ефекту.

Розглянемо стан інвестиційного забезпечення економіки України. Згідно даних Державної служби статистики України у 2017 році обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій склали 1871,2 млн. дол. США. У порівнянні з 2015 роком у 2017 році обсяг інвестицій скоротився на 50%, з 2016 р. – на 57%. Основними країнами інвесторами залишаються Кіпр, Нідерланди, Велика Британія, Німеччина, Франція, Австрія, Люксембург, Польща, Угорщина. Збільшились обсяги надходжень в економіку України з Люксембургу, Польщі, Угорщини, інші країни-інвестори зменшили обсяги вкладень. Розподіл інвестицій за регіонами останні роки не змінюється. Лідерами залишаються м. Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Донецька, Львівська, Полтавська області. Відповідно обсяг прямих інвестицій у розрахунку на одну особу населення є віддзеркаленням регіонального спрямування інвестиційних вкладень. Порівнявши обсяги інвестицій за джерелами вкладень інвестиційних ресурсів, робимо висновок, що основним джерелом залишаються власні кошти підприємств і організацій.

Хоча обсяги інвестування за рахунок власних коштів підприємств і організацій є найбільшими, проте недостатніми для здійснення необхідних перетворень в країні. Тому важливим є збільшення обсягу іноземних вливань (за статистикою обсяги іноземних вкладень зменшились за 2015-2017 рр.). Для цього необхідно усунути ряд загроз, які насторожують потенційних інвесторів а саме проблеми корупції, дозвільної системи, непослідовної інвестиційної політики і відсутності завершених дієвих реформ, оскільки інвестори не будуть ризикувати і працювати в умови невизначеності та мінливості результатів. Для заохочення іноземних інвесторів в Україну, держава повинна показати свою готовність до дій – співпраці держави і бізнесу, щоб гарантувати інвесторам комфортні умови ведення бізнесу.

ФІНАНСОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК

Розвиток промислового бізнесу слугує необхідною передумовою економічного зростання. Уроки світової фінансової кризи, якій успішно протистояли лише економіки з потужним індустріальним сектором, змусили уряди різних країн дбати про створення сприятливих умов для промислового бізнесу. Його здатність зростати, створювати робочі місця, відповідно, забезпечувати суспільний добробут, критично залежить від інвестиційного клімату, що існує в країні.

Фінансові характеристики інвестиційного клімату досить різноманітні. Наприклад, важливою ознакою інвестиційного клімату є доступність кредитних ресурсів для позичальників (Getting Credit). Відповідно до методології Світового банку, що застосовується при складанні рейтингу *Doing Business*, у цій ознаці відображаються оцінки стану дотримання законних прав позичальників і кредиторів щодо виконання забезпечених угод, а також обміну кредитною інформацією. Підходи Міжнародного валютного фонду, що закладені у формуванні глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), відрізняються більшою деталізацією розгляду стану фінансового ринку. Параметри, за якими оцінюється ступінь розвитку фінансового ринку, складається з двох груп показників – ефективності та надійності. Перша група містить такі показники: відповідність фінансових послуг потребам бізнесу, доступність фінансових послуг, можливість залучення ресурсів на локальному фондовому ринку, доступність кредитних ресурсів та венчурного капіталу. Показники другої групи відображають надійність фінансової системи і довіру до неї за допомогою оцінок міцності банків, урегульованості діяльності фондових бірж, правової захищеності.

Обґрунтованість таких підходів не викликає сумнівів, оскільки стан фінансового ринку дійсно є важливою детермінантою продуктивності економіки та рівня розвитку кожної країни. Ефективно функціонуючий фінансовий сектор акумулює кошти, що заощаджує населення та надходять із-за кордону, з тим, щоб передати їх на виконання високоприбуткових підприємницьких та інвестиційних проектів. Результати численних досліджень показують, що приватні інвестиції слугують визначальною детермінантою підвищення продуктивності та зростання економіки на фоні різноманітних заходів торговельної, фіскальної політики тощо [1]. Для того, щоб інвестиції приватного бізнесу зростали, конче потрібно, щоб функціонували фінансові ринки, здатні надати доступ приватним інвесторам до капіталу надійних банків, добре організованих фондових бірж,

венчурних фондів тощо. Крім того, фінансові ринки потребують належного регулювання, щоб забезпечити права інвесторів, гарантувати безпеку інвестицій. Індустріальні інвестиції, які пов'язані з витратами на нові технології, машини та обладнання, на відміну від низки інших, мають довгостроковий характер, а тому особливо чутливі до бізнес-клімату. Фінансування капітальних інвестицій в індустріальний розвиток потребує залучення довгострокових кредитів банків, ресурсів фондового ринку.

Політика сприяння ренесансу промисловості ЄС передбачає низку заходів зі спрощення доступу до факторів виробництва і саме капіталів. Економічна основа доступності капіталу для суб'єктів реального сектора забезпечується сприятливим співвідношенням внутрішніх заощаджень та інвестицій до ВВП, що склалося у ЄС, а також податковим стимулюванням заощаджень та промислових інвестицій.

Україна за розвитком фінансового ринку у глобальному рейтингу (2017 року) посідає 120 місце серед 137 країн і має бал 3,1 за шкалою від 1 до 7 можливих [2]. Рейтинг країни за окремими показниками розвитку фінансового ринку коливається у діапазоні від 22 до 135. Хоча краща позиція країни спостерігається за індексом правової захищеності з рангом 22 та значенням 8 (із 10 можливих), проте динаміка зрушень за цим індексом має тенденцію до зниження. Цей індекс вимірює стан захисту прав позичальників та кредиторів на основі законодавства країни щодо застави та банкрутства. Рейтинг за рештою показників розвитку фінансового ринку не перевищує 103-ю позицію. Тож неефективна та погано розвинена фінансова система перешкоджає мобілізації внутрішніх заощаджень і глобального капіталу.

Складність доступу бізнесу (особливо його індустріальної ланки) до фінансових ресурсів є одним з найпроблематичніших аспектів інвестиційного клімату України. Витоки цієї проблеми полягають у низькому рівні накопичення валових заощаджень в економіці, а її загострення в останні роки пов'язується з нестабільністю фінансового сектору та ненадійністю суб'єктів реального бізнесу. Так, прямі втрати економіки України від банківської кризи, що спричинила банкрутство десятків фінансових установ, з 2014 оцінюються у 14% ВВП. Нестабільність банківського сектору є однією з основних загроз економічному зростанню країни. Переобтяженість бізнес-середовища великою кількістю токсичних ланок у вигляді неплатоспроможних підприємств і позичальників, переважна більшість з яких має незадовільну кредитну історію, слугує безпосередньою ознакою його ненадійності [3]. За такого ділового клімату не дивно, що індустріальні інвестори з довгостроковими інвестиціями, технологіями і робочими місцями усе ще цураються нашої країни.

Валові заощадження слугують базовим інвестиційним ресурсом економіки. Пряма позитивна залежність між валовим заощадженням і валовим нагромадженням капіталу

підтверджується статистичними спостереженнями за світовою економікою. Скорочення валового заощадження в Україні було тривалою тенденцією упродовж 2004-2013 рр., коли його рівень впав з 30,6% ВВП до 10,4. Його зростання відновилося у 2014 р. і досягло 19,2% ВВП у 2016 р. Рівень валового заощадження, що склався в Україні за останні роки, далеко відстає від середньосвітового, який становив 25,1% ВВП у 2014 р. та 24,4 – у 2016 р. Особливо помітна різниця між Україною та країнами-лідерами сучасної індустріалізації – Китаєм (49,7 і 46,1% ВВП, відповідно), Кореєю (34,5 і 35,7), Індією (33,6 і 30,2), В'єтнамом (30,5 і 29,0% ВВП). Вузькість джерела нагромадження основного капіталу в Україні спричинює недобір інвестицій та гальмування економічного зростання.

Розрив між валовим заощадженням і валовим нагромадженням основного капіталу в Україні, на покриття якого залучаються зовнішні інвестиційні ресурси, було подолано у 2015 р. Проте зростання валових заощаджень у 2014-2016 рр. мало вплинуло на зміну тенденцій у валовому нагромадженні основного капіталу, що залишається недостатнім – в межах 13,5-15,5% ВВП. Повернення країни на шлях індустріального розвитку може відбутися за умови збільшення валового нагромадження основного капіталу до не менш ніж середньосвітового рівня (23,2% ВВП у 2016 р.) або й до вищого, як у В'єтнамі (23,7% ВВП), Індії (27,1), Китаї (42,9). З низьким рівнем валового нагромадження основного капіталу пов'язане гальмування процесів технологічної модернізації та оновлення основного капіталу на противагу старінню основних засобів.

Забезпечення доступу до джерел фінансування залишається злободенним питанням для індустріального бізнесу в Україні, особливо для малих і середніх підприємств.

Література

1. Does the investment climate matter? : microeconomic foundations of growth in Latin America / edited by, Pablo Fajnzylber, Jose Luis Guasch, J. Humberto Lopez. – 1st ed. - A copublication of Palgrave Macmillan and the World bank. – 2009.
2. WEF. Ukraine. The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition. Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR> [assessed 12 March 2018].
3. Зимовець В. В., Шелудько Н. М. Боргове навантаження та інвестиційна дисфункція в реальному секторі економіки України. – Економіка промисловості. – 2017. – № 3. – С. 82-95.

Наукове видання

**ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ЗРУШЕНЬ У ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

**Збірник тез доповідей учасників
II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції**

18 квітня 2018 р.

Оригінал макет Інтернет-видання підготовлено редакційно-видавничим відділом
Мукачівського державного університету

Голова програмного комітету Щербан Т.Д.
Голова редакційного комітету Черничко Т.В.
Науковий секретар Ігнатишин М.В.
Формат 60*84/16
Гарнітура Times New Roman. Ум-друк. арк. 17,44

Адреса редакційно-видавничого відділу:
Мукачівський державний університет,
вул. Ужгородська, 26, м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 2-11-09. E-mail: rvc@mail.msu.edu.ua