

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Острозька академія» (Острог, Україна)
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)
Університет державної фіскальної служби України (Ірпінь, Україна)
Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)
Поліський державний університет (Пінськ, Республіка Білорусь)
Вища школа бізнесу та підприємництва (Островець Свентокшиський, Польща)
Ліверпульський університет (Ліверпуль, Великобританія)
Люблінська політехніка (Люблін, Польща)
Школа Бізнесу Росс та Бізнесового Центру Російських, Східноєвропейських та
Євразійських студій Мічиганського університету (Анн Арбор, Мічиган, США)
Університет Міньо (Брага, Португалія)

Збірник наукових тез

ФІНАНСОВА СИСТЕМА КРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ V МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

*до 15-річчя кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету
«Острозька академія»*

11–12 жовтня 2018 р.

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2018

УДК 336
ББК 65.26
Ф 59

*Друкується за ухвалою ради економічного факультету
Національного університету «Острозька академія»
(протокол № 3 від 24 жовтня 2018 року)*

УДК 303:332

ПРОЦЕСИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ

Редакційна колегія:

Шевчук Д. М., проректор з науково-педагогічної роботи Національного університету «Острозька академія», доктор філософських наук, доцент;

Козак Л. В., декан економічного факультету Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, доцент;

Дем'янчук О. І., заступник декана економічного факультету з навчально-наукової роботи Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, доцент;

Мамонтова Н. А., завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, професор;

Іванчук Н. В., завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, доцент;

Власюк А. П., завідувач кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій Національного університету «Острозька академія», доктор технічних наук, професор.

Ф 59 Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку : матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2018. – 454 с.

УДК 336
ББК 65.26

Редакція не несе відповідальності за зміст тез.

© Автори статей, 2018
© Видавництво Національного університету
«Острозька академія», 2018

М. Ф. Аверкина,

*Національний університет «Острозька академія»,
maryna.averkina@oa.edu.ua*

Забезпечення стійкого розвитку міст й агломерацій є однією з ключових проблем розвитку об'єднаних територіальних громад. Забезпечення стійкого розвитку залежить від рівня фінансування пріоритетних заходів, які впливають на раціональне використання та відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, безпеки та підвищення рівня логістизації у місті й агломерації. Варто відзначити, що фінансове забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій залежить і від рівня інформатизації органів місцевого самоврядування, інвесторів, стейкхолдерів. Так, інформаційне забезпечення сприятиме [1, 2]:

1) інтенсифікації темпів надання запитаної інформації населенню, представникам ділових кіл, інвесторам;

2) уведенню практики зворотного зв'язку та консультацій із громадськістю;

3) усуненню впродовж стислих термінів тих проблеми, які виникли в місті й агломерації, інформація про які надходитиме від громадськості;

4) наданню органами місцевого самоврядування фізичним та юридичним особам послуг на основі електронних засобів у доступній і зручній формі, без часових і просторових обмежень;

5) розвитку електронного ринку товарів і послуг для забезпечення організації тендерів;

6) створенню систем віртуальної акредитації, що уможливлюють онлайн-доступ журналістів до заходів, проваджуваних органами місцевого самоврядування;

7) підвищенню якості життя населення шляхом удосконалення надання соціальних послуг, послуг медичної підсистеми, забезпечення гарантій правової та соціо-еколого-економічної безпеки, розширення можливостей освітньо-культурної підсистеми міста;

8) запровадженню сучасної системи інформування громадськості щодо діяльності органів місцевого самоврядування.

© М. Ф. Аверкина, 2018

Головними проблемами інформаційного забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій є:

- відсутність новітніх інформаційних систем і технологій у діяльності органів місцевого самоврядування;
- низький рівень проникності й гальмування щодо запровадження послуги з інтернет-доступу жителів міст й агломерацій за стандартами останніх поколінь зв'язку;
- значна потреба у фінансових ресурсах для створення й функціонування територіальної інформаційної системи;
- відсутність каталогу мережевих ресурсів;
- відсутні електронні бази даних
- відсутнє фінансове забезпечення розвитку інформаційної інфраструктури в містах та агломераціях.

Для забезпечення процесів інформатизації у розвитку міст та агломерацій необхідно:

- 1) створити Єдиний web-портал органів виконавчої влади міст й агломерацій, який призначений для налагодження інформаційної взаємодії органів виконавчої влади, останньої із фізичними та юридичними особами на основі сучасних інформаційних технологій, спрощення та пришвидшення документообігу між органами виконавчої влади, громадянами та юридичними особами;
- 2) забезпечити високого технологічного рівня зв'язку, використання експертних систем;
- 3) сформувати бази даних в містах й агломераціях;
- 4) звернутися до процедури фандрейзингу – залучення коштів на безповоротній основі у розвиток інформаційної інфраструктури [1, 2].

Література:

1. Аверкина М.. Механізм інформаційного забезпечення розвитку територіальних систем [Текст]. *Причорноморські економічні студії*. 2017. В. 18. С. 211–215.
2. Аверкина М. Ф. Забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій: теорія, методологія, практика [Текст]. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2015. 496 с.

УДК 331.5

РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

М. І. Александрук,

*Національний університет «Острозька академія»,
maryna.aleksandruk@oa.edu.ua*

Процес глобалізації у світовій економіці інтенсивно розвивається та стає дедалі відчутнішим. Не існує жодної держави, яка могла б уникнути впливу глобалізації на певну сферу життя суспільства та на ринок праці зокрема. Трудова міграція є неминучим явищем в ХХІ ст., оскільки глобалізація міжнародного ринку праці забезпечила збільшення пропозиції праці та попит робочої сили. Причини міграції поділяють на загальні та специфічні. Загальні – це нерівність економічного розвитку країн, політична й економічна нестабільність у державі, інтернаціоналізація господарського життя. До специфічних відносяться: нестача трудових ресурсів у певних спеціальностях та кваліфікаціях, різниця у заробітній платі та якості життя [1, с. 4–5].

Для багатьох українців трудова міграція стала способом життя та заробітку. Причинами цього стали:

- економічні кризи та реформи, що призводять до погіршення стану економіки;
- наявність тіньової економіки;
- високий рівень інфляції;
- низький рівень оплати праці та невідповідність одержаної заробітної плати обсягу виконаної роботи;
- заборгованість по заробітній платі;
- низький рівень якості трудового життя;
- низький загальний рівень життя;
- незначний рівень соціальних виплат, матеріальної допомоги;
- незадовільний стан системи медичного обслуговування тощо;
- політична нестабільність;
- несприятливий стан навколишнього середовища [8].

Здебільшого характерним є тимчасова еміграція, так громадяни України виїжджають на заробітки до сусідніх країн (Росія, Польща) на короткі терміни і такі поїздки здійснюють декілька разів на рік. Трудові

міграції до Італії, Іспанії та Португалії мають триваліший характер, від півроку і більше. Більшість емігрантів працюють за кордоном не маючи офіційного статусу, тобто нелегально. У 2013 р., ще до анексії Криму та до початку конфлікту з Росією на Сході України, вперше кількість поїздок українців до Польщі перевищила чисельність виїздів до Росії. Після початку конфлікту відбулося загальне зменшення кількості поїздок до Росії і відповідно збільшилась чисельність виїздів українців до Євросоюзу [5].

За даними Державної служби статистики упродовж 2015-2017 років за кордоном з метою заробітку перебувало 1,3 млн українських громадян – всього на 100 тис більше, ніж у 2010-2012 роках. Реальні масштаби міграції більші, оскільки у цих даних не враховано «маятникових» мігрантів, тобто осіб, що періодично їздять на заробітки закордон і повертаються до України[4].

Точної цифри про кількість українських трудових мігрантів немає, офіційні дані не відповідають дійсності, оскільки враховують тільки тих емігрантів, що перед виїздом заповнили всі необхідні документи, без яких факт еміграції не зафіксують і про нього не відзвітує Державна служба статистики.

Перший заступник міністра соціальної політики Ольга Крентовська в ході засідання Національної тристоронньої соціально-економічної ради зазначила, що Міністерство соціальної політики прогнозує найближчими роками посилення міграційних процесів в Україні за рахунок високого попиту на кваліфіковану робочу силу.

На сьогодні важливим чинником розвитку ринку праці є якість робочої сили, а саме: професійна підготовка кадрів, рівень освіти, рівень кваліфікації та досвід роботи у певній сфері. В умовах глобалізації зростає попит на кваліфіковану робочу силу, на працівників, які володіють кількома іноземними мовами, суміжними професіями та які здатні до освоєння нових знань.

Тому через євроінтеграційні процеси постає проблема конкурентоздатності робочої сили. Для вирішення цієї проблеми потрібно здобувати професійні знання з перспективних галузей, що набувають розвитку у Європі. Наприклад, інформаційні технології. Проте, щоб отримати високооплачувану роботу за кордоном потрібне вільне володіння іноземною мовою, у тій країні, де вбачається бажана робота. Для цього потрібно розширити перелік іноземних мов, що вивчають в Україні, проводити профорієнтаційні роботи з молоддю, професійного навчання молодого населення, а також з дорослого населення по актуальним професіям.

У зв'язку із значною трудовою міграцією необхідно визначити основні негативні наслідки такої міграції для ринку праці України:

– по-перше, це погіршення якості робочої сили, що відбувається через вплив за кордон найбільш активної частини населення, в тому числі науковців та дослідників;

– по – друге, обмежуються трудові права українських емігрантів за кордоном, через це багато з них зіштовхується з несприятливими умовами праці та з порушенням трудових прав;

– по – третє, втрата більшістю українськими працівниками своїх професійних навичок набутих в Україні під час еміграції [8].

Значною проблемою є еміграція молоді та науковців. Витрати країни від міграції науковців становить близько \$36 млрд. не враховуючи те що у майбутньому вони могли виробити або винайти. Також негативним наслідком від інтелектуальної міграції є погіршення демографічної ситуації. Оскільки в основному з метою працевлаштування за кордон виїжджає молодь з високим рівнем освіти, що як наслідок впливає на старіння нації, різке зменшення народжуваності і відсутність природного приросту. Такі зміни можуть викликати глибоку демографічну кризу в Україні [7].

Для того щоб ринок праці в Україні ставав конкурентоспроможним і висококваліфіковані спеціалісти прагнули працювати в Україні потрібно розвивати провідні галузі економіки України, створити нові робочі місця за рахунок розвитку малого і середнього підприємництва, сформувати необхідні організаційні і соціальні умов для забезпечення гарантій зайнятості, проводити професійну підготовку спеціалістів та кваліфікованих робітників у відповідності до потреб ринку праці, здійснювати підтримку регіонів з несприятливою ситуацією на ринку праці.

Існують також позитивні чинники трудової міграції: більшість коштів, що були зароблені за кордоном повертаються в Україну. За даними НБУ, у 2017 році обсяги приватних грошових переказів становили 9,3 млрд. дол., а за два квартали 2018 року – 5,5 млрд. дол. [6].

Оскільки багато українців виїжджають за кордон з метою утримання своєї сім'ї значна частина коштів зароблених на чужині пересилають рідним. Такі кошти підтримують курс національної валюти, а також є значним джерелом забезпечення домогосподарств.

Отже, процес євроінтеграції і глобалізації має значний вплив на ринок праці і розвиток економіки країни в цілому. Найбільшим чинником зростання трудової міграції, на нашу думку, є нестабільна політична та економічна ситуація в країні, а також низький рівень життя. В найближчі роки очікується посилення міграційних процесів в Україні за рахунок високого попиту на кваліфіковану робочу силу в країнах Європи. Тому для України є важливим розвиток провідних галузей економіки, покращення політичної та економічної ситуації, створення нових робочих місць і підготовка конкурентоспроможних спеціалістів.

Література:

1. Астахова О. В. Трудова міграція та її наслідки. *Праця і зарплата*. 2011. С. 4–5.
2. Волкова О. В. Ринок праці [Електронний ресурс]. *Центр учбової літератури*. 2007. Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/19991130/ekonomika/rinok_pratsi_-_volkova_ov.
3. Демографічний щорічник «Населення України» за 2014 [Електронний ресурс]. *Державна служба статистики України*. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Міжнародна організація з міграції. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
7. Піонтківська Ірина «Трудова міграція українців: позитив теж є» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/28/634533/>
8. Таран І.О. Вплив процесів глобалізації на стан ринку праці України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://library.kr.ua/orhus/taran.pdf>

УДК 336.02

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Т. Ю. Александрюк,*Університет митної справи та фінансів***Т. Ю. Уланович,***Університет митної справи та фінансів, ulanovichreal@gmail.com***Д. В. Швачка,***Університет митної справи та фінансів*

Для інтеграції України у світову економічну систему необхідним є створення міцного економічного підґрунтя. А оскільки забезпечувати державу необхідними фінансовими ресурсами покликана податкова система, її модернізація є вкрай важливою в сучасних умовах, що характеризуються низкою суттєвих протиріч і викликів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» зазначається, що мета податкової реформи – «побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів» [5].

Вперше свою проєвропейську позицію на законодавчому рівні Україна визначила в Основних напрямках зовнішньої політики ще 2 липня 1993 р., та сьогодні закріплена у проєкті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Відтоді Україна почала тяжіти до інтеграційного об'єднання з Європою, що продовжується й досі [3, с. 373].

Важливою умовою вступу до європейського економічного простору є забезпечення високого рівня економічного розвитку і стабільного фінансового стану національної економіки. Вдосконалення вітчизняної податкової системи є надзвичайно актуальним завданням, зважаючи на значний досвід інтеграційних процесів у європейських державах. Вона охоплює питання щодо координування податкової політики, уніфікації бази оподаткування, наближення рівнів оподаткування, переліку основних податкових пільг і податків: у вузькому розумінні гармонізація стосується ставок оподаткування і податкової бази, а в ширшому – всієї податкової системи.

Сьогодні в Україні спостерігають дефіцит фінансових ресурсів. Одним із напрямів покращення становища вважають створення належного інвестиційного клімату.

Модернізація податкової системи здійснюється з метою забезпечення стійкого економічного зростання та інноваційно-інвестиційної основи за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів. Відповідно, необхідним є вирішення таких стратегічних завдань:

- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- побудова цілісної й всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізовану із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності [2].

Зазначаємо, що Податковий кодекс залишає стару систему оподаткування, унеможливорює юридичних осіб оптимізувати податки за рахунок приватних підприємств.

Так існує ще таке позитивне зрушення податкової системи, як скорочення кількості податків і зборів та зниження податкового тиску на економіку.

Вважаємо, що основним недоліком чинної податкової системи є її спрямування на подолання дефіциту бюджету шляхом вилучення доходів господарюючих суб'єктів. Прослідковується відсутність чіткого взаємозв'язку податкової системи з розвитком економіки і діяльністю безпосередніх її суб'єктів. Це, у свою чергу, призвело до того, що податкова система розвивається відірвано від розвитку безпосередніх суб'єктів оподаткування. Підприємства зацікавлені в отриманні мінімального прибутку, щоб уникнути надмірного податкового тиску.

Позитивним напрямом податкової реформи стало зниження ставок ключових податків. Так, одночасне зниження ставок податку на прибуток підприємств та ПДВ (до кінцевих значень) призведе до значного падіння доходів державного бюджету на 2,8 % від ВВП або майже 10 % його загальних доходів. У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які дозволили б покрити втрату доходів. Крім того, не оприлюднено, за рахунок стримування яких статей видатків бюджету будуть компенсуватися звуження дохідної бази від зменшення ставок податків [5].

Основним завданням модернізації податкової системи як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи є значне зниження і вирівнювання податкового тягаря; спрощеної систе-

ми оподаткування, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства, зниження ставок податків.

Модернізація чинної податкової системи повинна відбуватися у напрямі створення сприятливих податкових умов для українських товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми. Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави і, як наслідок, економічного зростання загалом.

Важливо усвідомити, що запровадження податків в країні повинно стати предметом суспільного консенсусу. Необхідно вести публічний діалог про нову податкову систему в країні, яка відображатиме інтереси кожного громадянина, кожного підприємця та інтереси України в цілому.

З 15 вересня 2015 року запроваджене публічне звітування Державної казначейської служби щодо витрат з державного бюджету. Новаторським є проект «Відкритий бюджет», де кожен громадянин України може отримати інформацію про надходження та видатки як в державному, так і в місцевому бюджеті [1].

Верховна Рада України у 2016 році прийняла Закон № 3688 «Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі законодавчі акти України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень».

Отже, головною метою податкової реформи в Україні є створення передумов для економічного зростання за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу та сприяння реалізації конкурентних переваг країни (особливо у частині використання «людського капіталу» для прискореного розвитку інтелектуальномістких галузей), що набуває особливого значення в умовах європейської інтеграції.

На структурному рівні реформа повинна сприяти прискореному оновленню економіки через пришвидшення процесів зростання нових підприємств і галузей та відмирання старих.

Задля проведення успішної податкової реформи, щоб створити належні передумови для виходу України з економічної кризи, з одного боку, а з іншого – забезпечити збалансованість державного, місцевих бюджетів та Пенсійного фонду необхідні зміни до Податкового Кодексу. Це вимагає ефективної роботи науковців, експертів та Уряду з вироблення спільного підходу до скорочення видаткової частини Державного бюджету.

Література:

1. 10 хвилин із Прем'єр-міністром. Нова податкова політика [Електронний ресурс]. *Урядовий портал*. 06 вересня 2015 р. Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248459272

2. Атружба Т. А. Сучасний стан і напрями реформування податкової системи України. *Науковий збірник НУК імені адмірала Макарова*. 2011. С. 18–19.

3. Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Варналій З. С. та ін. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / за ред. З. С. Варналія. – Київ : Вид-во «Знання України», 2008. 675 с.

4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI зі змінами та доповненнями від 01 січня 2011 року.

5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/ 2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> .

УДК 336

ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА – ІНСТРУМЕНТ КОНКРЕТИЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ

М. Д. Бедринець,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
mira_may@ukr.net*

Особливістю формування державної гендерної політики в Україні є те, що вона будується на основі міжнародних нормативно-правових актів, ратифікованих Україною, регулюється національними нормативно-правовими актами щодо рівноправності між жінками і чоловіками. Таким чином, правове регулювання державної гендерної політики в Україні здійснюється нормативно-правовими актами двох рівнів: наднаціонального та національного [5, 6].

До нормативно-правових актів наднаціонального рівня доцільно віднести, насамперед, Загальну декларацію прав людини, Конвенцію ООН «Про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінки», Декларацію Тисячоліття ООН, Пекінську декларацію та Платформу дій, схвалені IV Всесвітньою конференцією зі становища жінок, Декларацію про викорінювання насильства щодо жінок, Конвенцію про рівну винагороду чоловіків і жінок за рівноцінну працю, Конвенцію про політичні права жінок [3].

До нормативно-правових актів національного рівня, що регулюють відносини у сфері державної гендерної політики в Україні, відноситься, насамперед, Конституція України [1]. Так, рівність прав і свобод людини і громадянина незалежно від статі визначаються і гарантуються 24 та 51 статтями Конституції.

Основним документом, що регулює гендерну політику держави, є Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків».

В ньому визначені наступні поняття: рівні права жінок і чоловіків; рівні можливості жінок і чоловіків; дискримінація за ознакою статі; позитивні дії; гендерна рівність; гендерно-правова експертиза [3].

Метою гендерної політики має бути рішення не тільки економічних і соціальних проблем (охорона здоров'я та материнства, зайнятість і заробітна плата), але вона також повинна забезпечувати і реалізацію політичних, громадянських, культурних прав жінок і чоловіків.

Гендерна політика – це скерованість не на збільшення бюджетних видатків, а на перегляд наявного ресурсу та його більш ефективного використання

Тому пропонується визначити гендерну політику як цілеспрямовану діяльність державних інститутів і громадських об'єднань у цілях забезпечення рівноправності між чоловіками і жінками, як сукупність необхідних заходів для розвитку і реалізації особистісного потенціалу кожної людини, незалежно від статі, для збалансованого розвитку суспільства та більш ефективного розподілу бюджетних коштів.

Гендерна політика України спрямована на:

- утвердження Гендерної рівності;
- недопущення дискримінації за ознакою статі, забезпечення рівної участі жінок і чоловіків у прийнятті суспільно важливих рішень; забезпечення рівних можливостей жінкам і чоловікам щодо поєднання професійних та сімейних обов'язків;
- підтримку сім'ї, формування відповідального материнства і батьківства;
- виховання і пропаганду серед населення України культури Гендерної рівності, поширення просвітницької діяльності у цій сфері.

Аналіз гендерної нерівності в Україні дозволяє зробити висновки про поглиблення Гендерних диспропорцій на ринку праці, невисоке представництво жінок на вищих щаблях влади, наявність Гендерного розриву у рівні оплати праці серед працівників з однаковими професійними навичками, наявність «вертикальної» професійної сегрегації, завдяки якій жінки в основному зосереджені на посадах з низькою заробітною платою [2].

Дискримінація в процесі працевлаштування призводить до істотного розриву в оплаті праці жінок і чоловіків. За даними Держкомстату, в 2017 році середньомісячна заробітна плата жінок становила 4193 грн., чоловіків – 5433 грн. Таким чином, розрив в оплаті праці за цей період склав 22,8 % (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Середньомісячна заробітна плата працівників [4, 6]

Роки	Середньомісячна заробітна плата працівників, грн.		Заробітна плата жінок до заробітної плати чоловіків, %
	жінки	чоловіки	
2014	2213	3040	72,8
2015	2875	3945	72,9
2016	3913	5200	75,2
2017	4193	5433	77,2

Зайнятість та економічна активність жінок працездатного віку в Україні нижче, ніж у відповідній віковій групі чоловіків. Рівень еко-

номічної активності жінок працездатного віку (15÷54 роки) протягом 2014÷2017 років становив 68,7 %. Разом з тим рівень економічної активності чоловіків працездатного віку (15÷59 років) за п'ять років збільшився на 2,3 %, досягнувши 75,8 % в 2017 році. Показник рівня зайнятості жінок працездатного віку має більш позитивну динаміку, але також є меншим, ніж у чоловіків, і має більш низькі темпи зростання, ніж відповідний показник для чоловіків (2,4 % порівняно з 5,8 %) [7].

Таким чином, загальна концепція гендерної політики в Україні існує. Але вона містить переважно загальні напрямки розвитку і рекомендації про поліпшення гендерної рівності.

Аналіз бюджету дає уявлення про те, чи мають різні групи населення рівний доступ до отримання послуг. А внесення гендерного аспекту до Державного бюджету дозволяє розподіляти і використовувати державні кошти точніше і ефективніше.

Гендерне політика – це ефективний механізм інституціоналізації гендерного аспекту в бюджетній сфері, залучення уваги до проблем гендерної нерівності, сприяння змінам законів і політик з метою більш повного відображення в них існуючих гендерних проблем. Крім того, це важливий крок у виявленні і подоланні гендерного дисбалансу, в активізації та зміцненні позицій громадянського суспільства. Таким чином, гендерне бюджетування є не тільки інструментом для виконання міжнародних зобов'язань з прав людини, але воно може діяти в напрямку консолідації ефективності суспільної політики та економічного зростання шляхом скорочення нерівності в розподілі суспільних ресурсів.

Література:

1. Конституція України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://www.president.gov.ua/documents/ constitution](https://www.president.gov.ua/documents/constitution)
2. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2015 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/sport/control/uk/publish>
3. Вілкова О. Сучасні моделі гендерної політики: сутність та особливості впровадження. *Політичний менеджмент*. 2008. № 6. С. 160–166.
4. Гендерна статистика України: сучасний стан, проблеми, напрями удосконалення. Київ, 2009. 184 с.
5. Основы социологии. Учебник / под ред. Эфендиева Л. Г. М.: Знание России, 1993. С. 282.
6. Сербіна Н. Реалізація гендерної політики в Україні. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Міжнародні відносини*. 2009. Вип. 37. С. 12–17.
7. Чепурко Г. І. Гендерна рівність у світі праці в Україні. Київ: Міжнародна організація праці, 2010. 56 с.

УДК 336.74

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ГРОШЕЙ

О. І. Береславська,

*Національний Університет ДФС України,
bereslav@bigmir.net*

Актуальність проблеми. Світова фінансова криза сприяла банкрутству багатьох великих системних страхових компаній та банків. Для уникнення ланцюгової реакції центральні банки (ЦБ) розвинених країн почали надавати екстрену державну допомогу, що сприяло збільшенню грошової емісії та посиленню контролю за використанням надрукованих грошей. Це стимулювало появу біткоїнів та інших криптовалютів як альтернативи фіатним грошам та протидії домінуючій ролі центральних банків.

Свого часу з появою та розповсюдженням Інтернету деякі вчені та практики задавалися питанням, чи стануть ЦБ непотрібними в результаті прогресу в сфері інформаційних технологій [1,2]. І хоча така ситуація ще не наступила, посилення ролі криптовалютів заново поновило ці дискусії. Ніхто на сьогодні не може передбачити того, що одного разу ці активи можуть стати альтернативними платіжними засобами та розрахунковими одиницями, які зменшать попит на фіатні гроші країн світу. Якщо це станеться, то вже зараз актуалізується питання, чи буде залишатися ефективною монетарна політика в світі цифрових грошей, які не емітуються ЦБ.

Виклад основного матеріалу. Ринок криптовалютів знаходиться у стадії розвитку, а його капіталізація щодня змінюється. Це пояснюється тим, що криптовалюти є занадто волатильними і ризикованими і тому вони поки не представляють загрозу для фіатних грошей. Більше того, ці активи не користуються такою ж довірою громадян, як національні гроші. На сьогодні операції з ними супроводжуються випадками шахрайства, зломів гаманців, а також асоціюються з незаконною діяльністю. Однак постійні технологічні інновації можуть усунути деякі з цих недоліків. Для стримування потенційного конкурентного тиску з боку криптовалютів ЦБ повинні продовжувати проводити ефективну монетарну політику.

Криптовалюти набувають ринкової вартості в результаті обміну на інші валюти та у процесі здійснення платежів і використання в якості

засобу збереження вартості. На відміну від вартості фіатних грошей, яка закріплюється монетарною політикою і їх статусом законного платіжного засобу, вартість криптовалютів ґрунтується виключно на очікуванні того, що інші особи також будуть їх цінувати і використовувати. Оскільки вартісна оцінка, головним чином, існує на переконаннях, які недостатньо добре зафіксовані, коливання цін є сильним.

Деякі криптовалюти, такі як біткойн, мають невеликий інфляційний ризик, оскільки їх пропозиція є обмеженою. Однак їм не вистачає трьох важливих функцій, виконання яких необхідно в рамках стабільних монетарних режимів: захист від ризику структурної дефляції, здатність гнучко реагувати на тимчасові шоки в сфері попиту на гроші і тим самим згладжувати економічний цикл, а також здатність виступати в якості кредитора останньої інстанції.

Як засіб обміну, криптовалюти мають певні переваги. При їх використанні, по-перше, зберігається значний ступінь анонімності, притаманний готівці; по-друге, існують можливості проводити операції на великій відстані; по-третє, розрахункова одиниця операції (наприклад, біткойн) потенційно може розподілятися на більш дрібні. Ці властивості роблять криптовалюти особливо привабливими для мікроплатежів в умовах нової цифрової економіки, заснованої на колективному використанні і послугах.

На відміну від банківських переказів, кліринг і розрахунки за операціями з використанням криптовалютів можуть швидко відбуватися без участі посередника. Ці переваги стають особливо очевидними при трансграничних платежах, які є дорогими, складними і непрозорими. Нові послуги, що використовують технології розподіленого реєстру і криптовалюти, скоротили час, необхідний для проходження трансграничних платежів з днів до секунд, минаючи кореспондентські банківські мережі. Тому не можна виключити можливість того, що деякі криптовалюти в кінцевому підсумку будуть широко використані і стануть виконувати майже всі функції грошей в регіонах або приватних мережах електронної торгівлі.

У більш масштабному плані зміцнення ролі криптовалютів і широке впровадження технологій розподіленого реєстру можуть вказувати на перехід від платіжної системи на основі облікового запису до такої системи, яка базується на вартості або токенах [3]. У системах, заснованих на обліковому запису, передача вимог реєструється на рахунок у посередника, такого як банк. І навпаки, системи на основі вартості або токена зводяться просто до передачі об'єкта платежу, такого як товар або валюта. Якщо вартість або справжність об'єкта платежу прозора перевіряється, операція пройде незалежно від довіри до посередника або контрагенту.

Такі зрушення можуть також передвіщати зміну способу створення грошей в епоху цифрових технологій: від кредитних грошей до товарних грошей, в результаті чого повністю замкнеться коло і тоді людство повернеться до тієї ситуації, в якій знаходилося декількома сторіччями раніше. У XX столітті гроші ґрунтувалися переважно на кредитних відносинах: гроші ЦБ (або грошова база) представляють собою кредитні відносини між центральним банком і громадянами (в разі готівки), а також між центральним банком і комерційними банками (в разі резервів). Гроші комерційних банків (вклади до запитання) являють собою кредитні відносини між банком і його клієнтами. Криптоактиви, навпаки, не засновані на будь-яких кредитних відносинах, не є зобов'язаннями будь-яких компаній і більше схожі на товарні гроші за своїм характером.

Економісти до теперішнього часу продовжують дискусії щодо походження грошей і про те, чому устрій грошових систем протягом усієї історії чергувався між товарними і кредитними грошима. Якщо криптоактиви дійсно приведуть до підвищення ролі товарних грошей в епоху цифрових технологій, попит на гроші ЦБ, швидше за все, знизиться.

У цьому контексті постає питання, чи будуть ці зрушення мати значення для монетарної політики і чи зменшать попит, що знизився на гроші ЦБ, а також – на здатність останніх контролювати короткострокові процентні ставки? ЦБ зазвичай проводять монетарну політику шляхом встановлення короткострокових процентних ставок на міжбанківському ринку на резерви (або за допомогою залишків на клірингових рахунках, які вони утримують в центральному банку. В роботі М.Кінга робиться припущення, що припинення статусу монопольного постачальника таких резервів дійсно позбавить ЦБ можливості здійснювати монетарну політику [1].

Серед економістів немає згоди щодо того, чи будуть потрібні істотні коригування балансів ЦБ для зміни процентних ставок в світі, де зобов'язання центрального банку перестали виконувати будь-які функції розрахунку. Чи буде потрібно центральному банку купувати і продавати багато криптоактивів для того, щоб змінювати процентні ставки в світі цифрових грошей?

Незважаючи на ці розбіжності, головне питання залишається аналогічним – наскільки буде важливою монетарна політика ЦБ. Для Б. Фрідмана реальна проблема полягає в тому, що процентні ставки, які може встановлювати ЦБ ... стають менш тісно (до певної межі) пов'язані з процентними ставками і цінами на інші активи, які мають значення для операцій [4]. Іншими словами, якщо гроші центрального банку більше не визначають розрахункову одиницю для більшості видів економічної діяльності (і якщо розрахункові одиниці замість цього надаються криптоактивами), тоді монетарна політика центрального банку стає неактуальною. Доларизація в деяких країнах, що розвиваються, є

свого роду аналогом цього. Коли значна частина внутрішньої фінансової системи працює з іноземною валютою, монетарна політика стосовно національної валюти стає відірваною від місцевої економіки.

Висновок. Для того, щоб не допустити конкурентний тиск з боку криптовалютів, або суттєво його зменшити, ЦБ повинні:

по-перше, урізноманітнити свої заходи щодо підвищення ефективності та стабільності фіатних валют;

по-друге, підвищити відповідальність за використання криптоактивів для арбітражу і будь-яких несправедливих конкурентних переваг, які вони набувають в результаті більш м'якого регулювання. Це означає суворе застосування заходів з попередження відмивання грошей і фінансування тероризму, посилення захисту споживачів і дієве оподаткування криптооперацій;

по-третє, ЦБ слід продовжувати підвищувати привабливість своїх грошей для використання їх у якості засобу для здійснення розрахунків. Наприклад, вони могли б зробити свої гроші зручними для користувачів в умовах цифрової економіки, випустивши свої власні цифрові токени на додаток до готівкових грошей і банківських резервів. Така цифрова валюта центрального банку могла б обмінюватися безпосередньо між користувачами як криптовалюти.

Література:

1. King M. Challenges for Monetary Policy: New and Old //Speech delivered at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, WY, August 27. 1999. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/1999/challenges-for-monetary-policy-new-and-old> (дата звернення 17.09.2018)
2. Woodford M. Monetary Policy in a World without Money// International Finance Vol 3 (2). 2000. P. 229–260. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-2362.00050> (дата звернення 17.09.2018)
3. He D., Ross L., Vikram H., Tommaso M., Nigel J., Mikari K., Tanai K., Céline R., and Hervé T. Fintech and Financial Services: Initial Considerations// IMF Staff Discussion Note 17/05, International Monetary Fund, Washington, DC.2017. URL: <https://www.imf.org/~media/Files/.../2017/sdn1705.ashx> (дата звернення 20.09.2018)
4. Friedman B. Decoupling at the Margin: The Threat to Monetary Policy from the Electronic Revolution in Banking/ International Finance Vol 3 (2). 2000. P.261–272. URL: <http://www.nber.org/papers/w7955.pdf> (дата звернення 20.09.2018)

УДК 332.834:332.14

КОНЦЕСІЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВОГО ГОСПОДАРСТВА

А. Є. Буряченко,

*ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
andrii.buriachenko@kneu.ua*

Місцеве господарство в Україні – це важлива галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації на відповідній території необхідними послугами та суттєво впливає на фінансовий стан як окремих територіальних громад, так і економіки країни в цілому. Стійкий розвиток місцевого господарства – гарантія поліпшення умов і рівня життя населення, досягнення узгодженості екологічної, економічної та соціальної складових розвитку суспільства.

Усталена в Україні система житлово-комунального господарства потребує реформування, головною ціллю якого на сьогоднішній день є технічна трансформація об'єктів комунальної сфери. Реалізація сукупності завдань з розвитку комунального господарства не може і не повинна покладатися тільки на державу, адже проведення технічного переоснащення потребує залучення значних інвестицій. На думку багатьох вчених, перспективним інструментом залучення недержавних коштів є державно-приватне партнерство, яке посідає значне місце в системі державної інвестиційної політики в багатьох країнах світу, при цьому – концесія є однією з найпоширеніших форм державно-приватного партнерства [1, с. 97].

У новому проекті Закону «Про концесії» (ст. 1) наведене наступне визначення: «концесія – форма державно-приватного партнерства, яка полягає в наданні концесіодавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом (об'єктами) концесії, та/або надання суспільно значимих послуг в порядку та на умовах, визначених концесійним договором, і передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, який охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції, що означає, що за умов експлу-

атації, відповідно до умов концесійного договору, концесіонеру не гарантується окупність зроблених інвестицій або витрат, які виникли під час виконання робіт чи надання послуг, відповідно до концесійного договору, та переважно отримує плату прямо або опосередковано від користувачів» [2].

В концесію може передаватись тільки державна та муніципальна (комунальна) власність. Концесіям притаманний цільовий характер у зв'язку із недостатністю фінансових ресурсів як у держави, так і у органів місцевого самоврядування. Це яскраво проявляється для капіталомістких, з тривалими термінами окупності проектів, які мають суспільно та соціально важливе значення. Також іноді в концесію приватним компаніям передаються вже готові об'єкти для експлуатації і управління, але економічна користь для держави від здійснення великих інвестиційних проектів на концесійній основі є суттєво вищою.

Одним із недоліків українського законодавства в частині регулювання концесійних відносин, на наш погляд, є недостатній контроль з боку держави за концесійною діяльністю у комунальному господарстві та відсутність єдиної методики із формуванням та використанням житлово-комунальних тарифів. При цьому, важливою проблемою є можливість запровадження на різних рівнях влади та управління економічно необґрунтованих тарифів, що здебільше підвищуються без відповідного пояснення. Зазначимо, що вітчизняним законодавством концесіонеру надається можливість регулювання тарифів житлово-комунального господарства, оскільки умови встановлення і зміни цін на надані послуги є істотною умовою договору між концесіонером та органом місцевого самоврядування. В той же час варто визнати, що концесіонер повинен отримати прибуток не тільки за рахунок підвищення тарифів на товари та послуги, а й за рахунок зменшення енерговитрат та оптимізації виробництва тощо.

Варто зазначити, що у процесі здійснення концесійних відносин для обох сторін концесії існують значні ризики. Для інвестора основними ризиками є недоотримання запланованого прибутку в разі зниження попиту на запропонований концесіонером продукт і можливість втрати об'єкта угоди у випадку виникнення суперечок між місцевим органом влади і концесіонером. Для місцевого органу влади виникає можливість втрати контролю за зростанням тарифів, яка може бути викликана намаганням концесіонера максимізувати прибуток.

Найсуттєвішою перевагою концесій є ефективне залучення фінансового капіталу не тільки для створення нових об'єктів комунального господарства, а й для реконструкції, оновлення та удосконалення вже існуючих, а потреба нести відповідальність не тільки за інвестиції, а й за експлуатацію, є для концесіонера сильним стимулом для прийняття ефективних рішень і впровадження нових технологій. Також діяльність

у рамках концесій меншою мірою піддається втручанню органів влади у порівнянні з іншими формами державно-приватного партнерства. До недоліків такої моделі можна віднести необхідність контролю з боку держави за діяльністю концесіонера відповідно до встановлених правил і складність установки фіксованого тарифу на тривалий період часу. Крім того, на ринку концесійних послуг обмежена відкрита конкуренція, тому що, як правило, лише невелика кількість великих організацій можуть відповідати всім кваліфікаційним критеріям на отримання концесії [3, с. 274].

Таким чином, існує необхідність розвитку концесії в Україні, оскільки ця форма державно-приватного партнерства є ефективним інструментом залучення інвестицій в місцеве господарство та поєднує інтереси держави, територіальних громад, приватних підприємств та, безпосередньо, самих громадян.

Література:

1. Коляда Т. А. Форми державно-приватного партнерства: стан наукової дискусії. *Молодий вчений*. 2015. № 8 (23), Ч.1. С. 96–99.
2. Проект Закону України «Про концесії» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630.
3. Кульчицький М. І., Козярик І. В. Інвестиції в житлово-комунальне господарство як інструмент забезпечення сталого розвитку галузі. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.3. С. 269–276.

УДК 336.1.25

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Д. В. Ванькович,

Львівський національний університет імені Івана Франка,
dvankovych@ukr.net

В сучасних умовах для забезпечення стійкого економічного зростання України важливе значення має ефективне використання усіх без винятку функцій управління державними фінансовими ресурсами, серед яких особлива роль належить контролю. Дієвий фінансовий контроль забезпечує збільшення обсягів державних коштів, зменшення масштабів порушень і розкрадання фінансових ресурсів, сприяє поліпшенню загального економічного та соціального клімату в країні.

Розгляду окремих питань оцінки результативності державного фінансового контролю присвячені праці низки вітчизняних учених, зокрема, таких як Д. Деми, Г. Завистовської, Ю. Покотило, Б. Сивак, І. Стефанюк, Н. Фоміцької, І. Фурмана, Н. Шевченко, О. Шевченко. Однак, запропоновані ними методики громіздкі та недостатньо систематизовані. Дослідники здебільшого аналізують результативність цієї діяльності на рівні контролюючого органу в цілому. Однак з метою удосконалення контрольної діяльності в Україні, виявлення та поширення кращого його досвіду, важливе практичне значення має проведення регіонального аналізу, що є недостатньо висвітлене в науковій літературі.

Розвиток економіки суттєво залежить від ефективного використання фінансових і матеріальних ресурсів бюджетними установами та організаціями, що вимагає посилення ролі державного внутрішнього фінансового контролю [1].

Останній існує в будь-якому суспільстві, що обумовлено необхідністю впорядкування економічних, розподільних, фінансових, бюджетних та податкових відносин. Значні соціально-економічні перетворення, що відбувалися в Україні останніми роками, позначилися на трансформації змісту, функцій, методів та механізмів державного внутрішнього фінансового контролю [7].

Оцінка ефективності державного внутрішнього фінансового контролю здійснюється за певними критеріями шляхом дослідження множини взаємопов'язаних показників. До критеріїв ефективності відносять:

результативність, дієвість, економічність, інтенсивність, динамічність. В контексті цієї статті зупинимося на критерії інтенсивності, характеристик якого є продуктивність діяльності контролюючого органу.

Як зазначають І. Стефанюк та Г. Завистовська [4, с. 91] порушення фінансово-бюджетного законодавства – явище поширене. Часто несумлінно виконують посадові обов'язки головні розпорядники бюджетних коштів, які мають організовувати і забезпечувати роботу децентралізованого внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Значна кількість порушень, які допускаються у сфері використання державних ресурсів і стають відомі громадськості, є причиною негативного ставлення громадян до органів влади загалом. Тому потрібний жорсткий і практично безперервний фінансовий контроль.

Згідно з Концепцією розвитку ДВФК на період до 2017 року, він повинен забезпечити належне (законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами. Проте це не можна вважати місією ДВФК, оскільки забезпечення економічного, ефективного і результативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою управління, а не контролю. Вважаємо, що місією ДВФК є сприяння економічному, ефективному, результативному, законному й прозорому використанню суспільних ресурсів держави [4, с. 93].

Враховуючи це важливо враховувати в процесі оцінки продуктивності діяльності ДАСУ, що забезпечення економічного, ефективного і результативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою управління, а недопущення (мінімізація) неекономічного, неефективного і нерезультативного використання фінансових ресурсів є кінцевою метою фінансового контролю.

Досягнення поставленої мети контролю вимагає реалізації низки завдань (у частині внутрішнього контролю), а саме: нагляд за дотриманням органами державної влади, державного управління, іншими суб'єктами фінансово-економічного регулювання норм управління фінансовими ресурсами та своєчасне інформування органів державної влади, державного управління й громадськості про істотні відхилення від них; блокування відхилень від прийнятих норм управління фінансовими ресурсами, які перешкоджають мобілізації, цільовому й ефективному використанню державних фінансових ресурсів та/або можуть завдати шкоди інтересам громадян, що охороняються законом; оцінка економічної ефективності використання фінансових ресурсів держави та пошук резервів для вирішення соціально-економічних проблем; забезпечення усунення наслідків порушень та покарання осіб, що припустилися істотних порушень; визначення напрямів удосконалення норм управління фінансовими ресурсами держави [4, с. 94].

З метою оцінки продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України використаємо такі

показники: 1) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України недостач ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 2) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України нецільових витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 3) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України незаконних витрат ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 4) показник відношення обсягу виявлених обласними структурними підрозділами Державної аудиторської служби України недоотримань фінансових ресурсів за результатами контрольних заходів в бюджетних установах і організаціях продовж року до кількості штатних працівників; 5) показник відношення кількості перевірених установ і організацій до кількості штатних працівників в розрізі областей.

Отже, проведена оцінка продуктивності діяльності обласних структурних підрозділів Державної аудиторської служби України за 2017 рік дала змогу сформувати їх рейтинг і визначити лідерів та аутсайдерів державного внутрішнього фінансового контролю в Україні.

Як впливає з отриманих результатів найбільшу продуктивність досягнули структурні підрозділи Державної аудиторської служби в Херсонській, Черкаській та Одеській областях, а найменшу – структурні підрозділи ДАСУ в Донецькій, Сумській та Дніпропетровській областях.

Враховуючи це, важливою передумовою покращення роботи Державної аудиторської служби України є забезпечення належного методичного і нормативно-правового оформлення розрахунків продуктивності фінансового контролю в бюджетній сфері країни.

Йдеться насамперед, про закріплення в законі України «Про державний фінансовий контроль» положень щодо надання контролюючими службами обов'язкової звітності з оцінки ефективності їх діяльності та розрахунку показників економічності, результативності і дієвості відповідних заходів в розрізі окремих структурних підрозділів. Перспективним напрямом подальших досліджень є з'ясування факторів, що впливають на продуктивність органів фінансового контролю.

Література:

І. Стефанюк І. Б., Завистовська Г. І. Кваліметрична оцінка організаційної спроможності урядового фінансового контролю й аудиту. *Фінанси України*. 2016. № 8. С. 89–105.

2. Фоміцька Н. В., Шевченко О. М. Результативність діяльності органів державного фінансового контролю в Україні: проблеми оцінки. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Вип. 4. С. 1–8.

3. Фурман І. В., Сивак Б. В., Покотило Ю. І. Проблеми підвищення ефективності здійснення державного фінансового контролю в Україні. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 2. С. 198–202.

4. Шевченко Н. Оцінка ефективності державного фінансового контролю в системі фінансових відносин. *Науковий вісник «Демократичне врядування»*. 2011. Вип. 7. С. 38–44.

УДК 330.46 : 336.717.32

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ: ПОГЛЯД ІНВЕСТОРА

О. В. Васильєва,

*Запорізький національний університет,
oksanabay@ukr.net*

Н. К. Максишко,

*Запорізький національний університет,
maxishko@ukr.net*

Банківські установи, інвестори та бізнес – це тандем, що є основою фінансово-кредитних відносин. При цьому банки традиційно виступають посередником між інвестором та бізнесом, виконуючи функцію перерозподілу тимчасово вільних грошових ресурсів.

Основним важелем впливу банку на процес перерозподілу є відсоткова ставка за кредитними та депозитними угодами. Тому визначення факторів формування розміру відсоткових ставок та дослідження її динаміки є актуальним питанням аналізу фінансово-кредитних відносин.

Природньо, що розмір депозитної ставки має пряму залежність від кредитної ставки, і навпаки. Іншим очевидним фактором впливу є облікова ставка Національного банку України, що встановлюється державою для впливу на фінансово-кредитну систему країни.

Метою даної роботи є дослідження динаміки відсоткової ставки за депозитними операціями та оцінка ефективності депозитних операцій при прийнятті інвестиційних рішень. У роботі використовувались дані грошово-кредитної статистики Національного банку України [1]. Динаміку облікової ставки НБУ і відсоткової ставки за кредитами та депозитами банків у національній валюті за період з березня 2006 року по серпень 2018 року наведено на рисунку 1.

Введемо наступні позначення:

p_t^D – річна відсоткова ставка за депозитом в час t ;

p_t^K – річна відсоткова ставка за кредитами в час t ;

p_t^{NBU} – облікова ставка Національного банку України в час t ;

v_t^D – обсяг депозитів у час t .

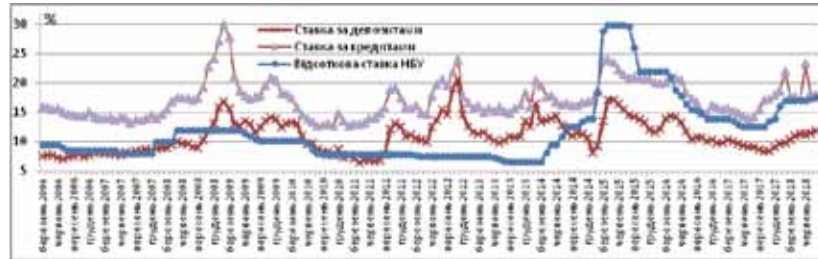


Рисунок 1. Динаміка відсоткової ставки за кредитами і депозитами та облікової ставки Національного банку України за період з березня 2006 по серпень 2018 року

Дослідження взаємозв'язків цих параметрів на основі регресійного аналізу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка взаємозв'язків параметрів формування відсоткових ставок на базі регресійної моделі

Рівняння регресії	R2	Стандартна похибка
$p_t^D = 0,72 p_t^K - 1,29$	0,68	1,61
$p_t^D = 0,21 p_t^{NBU} + 8,54$	0,17	2,61
$p_t^D = 0,74 p_t^K - 0,02 p_t^{NBU} - 1,38$	0,68	1,61
$v_t^D = 7445 p_t^D + 72803$	0,14	53881

Процеси формування відсоткової ставки за кредитами та депозитами безпосередньо пов'язані між собою ($R^2=0,68$), і у 68% випадків зміна у попиту одного фінансового інструменту, одразу позначається на відсотковій ставці й іншого банківського продукту. Однак майже у третині випадків зміна відсоткової ставки депозитів не пов'язана з динамікою відсотків за кредитами. У таких випадках визначальними факторами впливу на банківські депозити є попит на грошові ресурси, ліквідність конкретного банку чи банківської системи та загальні економічні умови у країні. У середньому різниця між депозитною і кредитною ставкою становила 6%, однак часом вона скорочувалась до 2,5% чи збільшувалась до 13%.

Щодо облікової ставки НБУ, то з таблиці 1 видно, що її вплив на формування відсотків за кредитно-депозитними операціями є доволі опосередкований ($R^2=0,17$). При врахуванні облікової ставки НБУ як

додаткового параметра в рівнянні регресії відсотків за депозитами і кредитами не дає можливості покращити якість моделі (R^2 та стандартна похибка рівні в обох моделях).

Зазначимо, що зміна відсоткової ставки не впливає на обсяг залучених депозитів, при тому що обсяги депозитів збільшується впродовж всього періоду.

У дослідженні також проаналізовано характер динаміки відсоткових ставок за кредитами та депозитами на базі R/S-аналізу [2]. Виявлено, що значення показника Херста для часових рядів цих показників належить діапазону $[0,91; 0,94]$, що свідчить про їх персистентність та наявність довгострокової пам'яті.

На етапі аналізу ефективної відсоткової ставки за депозитом був розрахований фактичний грошовий потік від здійснення банківського вкладу за формулою:

$$G_t = (1 + p_t^D) I_t, \quad (1)$$

де G_t – ефективність депозиту в час t ;

I_t – індекс інфляції за 12 місяців, що розраховується як: $I_t = \prod_{m=t}^{t+12} i_m$,
 i_m – індекс інфляції у місяць m .

Очевидно, що при $G_t > 1$, інвестор отримує дохід у розмірі $G_t - 1$, при $G_t < 1$, відповідно, збиток, тобто відсоток за депозитом менший ніж інфляція за цей період. Розрахунки показали, що відсоток за депозитами був вищий, ніж інфляційне навантаження у періоди: січень 2009 року – травень 2010 року, жовтень 2010 – травень 2013 та травень 2015 – жовтень 2015. Наведені періоди становлять менше 40% від усього розглянутого періоду з березня 2006 по серпень 2017 року. А середній грошовий потік від розміщення депозитів із врахуванням інфляції становить 0,95.

Для розрахунку грошового потоку від депозиту, що був розміщений терміном на один рік в період з вересня 2017 по серпень 2018 року, використані дані прогнозу інфляції на 2019 рік, ухвалені рішенням ради НБУ «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2019 рік та середньострокову перспективу» [3]. Проведені розрахунки свідчать, що за умови реалізації прогнозних значень інфляції та відрахувань податку на доходи від депозитів, вкладник може тільки частково нівелювати зменшення купівельної спроможності грошей, але не може отримати додатковий прибуток.

Звідси видно, що розміщення коштів на банківських депозитах є гарною альтернативою простого накопичення, що допоможе зменшити, а часом і звести до нуля інфляційне навантаження при низьких ризиках вкладів. Але банківські депозити не можуть бути джерелом прибутку для економічних суб'єктів, основним видом діяльності яких є інвестиції. В даному випадку альтернативою депозитів є прямі інвестиції. Прямі інвестиції хоч і пов'язані з більш високими ризиками та вимагають

специфічних знань та вмінь, але, на відміну від банківських депозитів, здатні забезпечити прибуткову діяльність інвестора.

Література:

1. Офіційне інтернет представництво Національного банку України: Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#2 (дата звернення 05.09.2018).

2. Максишко Н. К. Моделювання економіки методами дискретної нелінійної динаміки : монографія. Запоріжжя : Поліграф, 2009. 416 с.

3. Рішення ради Національного банку України від 11 вересня 2018 року N41-рд «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2019 рік та середньострокову перспективу» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB18151.html (дата звернення 20.09.2018).

УДК 517. 972: 657. 4224

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В. В. Вітлінський,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», wite101@meta.ua*

Фінансова наука та практика широко використовують математичні моделі, методи та інформаційні технології, зокрема, для вирішення проблем і задач управління інноваціями та інвестиціями. Цим проблемам присвячено ряд наукових праць, зокрема [1]. Моделювання це – інтелектуальне ядро нових інформаційно-комунікаційних технологій, які широко використовуються в сучасній цифровій економіці та, зокрема, в фінансовому менеджменті [2].

Для вибору, в певному сенсі, найкращого із низки альтернативних варіантів, інвестиційного проекту, виходячи з цілей та можливостей конкретного інвестора, використовують низку показників та параметрів, вибір яких потребує належного обґрунтування. Серед таких показників і критеріїв широко використовуються такі як: чиста приведена вартість; термін окупності; індекс дохідності; внутрішня ставка дохідності; точка беззбитковості тощо.

Існують різні концептуальні підходи щодо оцінювання цих показників. У спрощених концептуальних підходах, зокрема, чиста приведена вартість оцінюється за гіпотези, що прогнозовані потоки доходів і затрат приймаються як детерміновані величини (математичне сподівання відповідних випадкових величин), а усі ризики відображаються у ставці дисконту.

Інший, більш адекватний, інструментарій спирається на гіпотезу, згідно з якою прогнозовані потоки доходів і затрат є випадковими величинами, а ставка дисконту враховує лише не оцінювані в цих потоках ризики.

Варто наголосити, що вибір інноваційно-інвестиційних проектів обтяжений нестачею відповідної статистичної інформації, на підґрунті якої можна здійснити прогноз відповідних параметрів, майбутніх потоків доходів та затрат, що пов'язані з кожним із альтернативних проектів.

Зазначимо також, що ризики інноваційно-інвестиційної діяльності – це можливість (загроза) отримати відмінний (несприятливий) від очікуваного результат внаслідок дії низки екзогенних і ендогенних чинників впливу. Ці ризики мають діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру.

Ризик інноваційно-інвестиційної діяльності, як багатфункціональна економічна категорія, виконує досить широкий спектр функцій, які впливають одна з одної. Серед цих функцій виокремлюють, зокрема, такі як: захисна функція; регулююча функція; аналітична функція; креативна функція; стимулююча функція тощо. Досить детально про сутність цих функцій можна дізнатись, зокрема в праці [3]. Щодо ідентифікації, класифікації, механізму управління ризиками інноваційно-інвестиційної діяльності, методів управління цими ризиками, то досить детально про це йдеться в наукових працях [4, 5].

У низці наукових праць, зокрема в [1], приймається гіпотеза стосовно того, що ми в стані оцінити, використовуючи наявну статистику, методи імітаційного моделювання, та експертну інформацію, мінімальне, максимальне та середнє значення чистої приведеної вартості та інших чинників для кожного із множини альтернативних інноваційно-інвестиційних проектів.

На нашу думку, використовуючи інструментарій імітаційного моделювання та здійснюючи сотні імітаційних прогонів, фахівці в стані визначити не лише мінімальне та максимальне значення, але й отримати емпіричний розподіл, наприклад, чистої приведеної вартості як випадкової величини та оцінити характеристики таких показників, як: математичне сподівання; мода; медіана; дисперсія; семіваріація тощо.

Для здійснення імітаційних прогонів доречно використовувати як ретроспективні дані, отримуючи інформацію за допомогою інструментарію Big Data та експертних технологій прийняття рішень [3], так і дані, що отримані за допомогою експертних технологій і штучних нейронних мереж, сценарного моделювання тощо. Вибір найкращого, в певному сенсі, альтернативного варіанта необхідно здійснювати, враховуючи ризик, ставлення децидентів до ризику, обираючи інтегрований показник оцінювання альтернатив.

Інтегрований показник може бути адитивною чи мультиплікативною згортою деталізованих показників (чистої приведеної вартості, терміну окупності, внутрішньої ставки доходності тощо).

Окрему проблему становить і прогнозування потоків доходів та затрат, вибір методів і моделей прогнозування та здійснення комбінованих інтервальних методів прогнозування, сценарне моделювання та прогнозування.

Вагові коефіцієнти можна оцінювати на підґрунті застосування низки моделей і методів, зважаючи на те, що ми діємо в умовах компози-

ційної невизначеності та використовуючи інструментарій нечіткої логіки та експертні технології.

На нашу думку, інтегрований показник оцінювання альтернативних інноваційно-інвестиційних проектів краще формувати у вигляді мультиплікативної згортки деталізованих показників. Обґрунтувати це легко, зважаючи на те, що, наприклад, чиста теперішня вартість і внутрішня норма доходності, зокрема, залежні, вони обчислюються на базі одних і тих самих даних стосовно майбутніх потоків доходів та затрат тощо.

Інтегрований показник (IP) проекту можна подати наступним виразом:

$$IP = -1 + \prod_{i=1}^N (1 + \varphi_i)^{k_i}, \quad (1)$$

де φ_i – нормований (нормалізований) i -й деталізований показник оцінювання проекту ($i=1, N$); k_i – ваговий коефіцієнт (значущість, пріоритетність i -го деталізованого показника ($i=1, N$); N – кількість обраних деталізованих показників.

Зазначимо, що у нормалізованих показниках ураховується тим чи іншим методом і поправка на ризик (капітал під ризиком, економічний капітал).

Нормалізовані показники отримують одним із низки методів нормалізації, про що детально йдеться, зокрема, в науковій праці [4]. Значення кожного із цих показників φ_i , $i=1, N$ знаходиться в інтервалі від нуля до одиниці. Найгірше значення показника дорівнює нулю, а найкраще дорівнює одиниці.

Вагові коефіцієнти k_i , $i=1, N$ враховують психологічні аспекти, переваги, пріоритети конкретного децидента. Вони можуть бути обчислені на основі нечіткої багатокритеріальної ієрархічної моделі прийняття рішень, яка описана, зокрема в [7].

Зазначимо, що згідно з формулою (1) оцінюються не всі попередньо сформовані альтернативні інноваційно-інвестиційні проекти, а лише ті, для котрих чиста приведена вартість (NPV) скоригована на економічний капітал є невід'ємною величиною, або ж є не меншою ніж попередньо встановлене децидентом нормативне нижнє граничне значення (NPV^{nl}), тобто має виконуватись умова: $NPV_j \geq NPV^{nl}$, $j=1, K$, а також, якщо внутрішня ставка доходності (IRR) не менша ніж зважена вартість капіталу для всіх альтернативних варіантів $j=1, K$. Отже, для вибору найкращого варіанту із тих альтернативних проектів, що залишилися (K') за виконання вище зазначених умов, допускаються лише варіанти ($K' \leq K$). Обирається той варіант (IP^*), для якого $IP^* = \max_{j=1}^{K'} IP$. Ясно, що коли $K' = 1$, або $K' = 0$, то жодного вибору не існує.

У прийнятті рішень у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності широко використовуються інтелектуальні системи обґрунтування прийняття рішень, які можна охарактеризувати як людино-машинні інтерактивні системи, що допомагають відповідальній та компетентній особі приймати ефективні рішення, з допустимим ступенем ризику, в процесі вироблення яких задіяні штучні підсилювачі інтелекту, здатні до набуття нових знань, до навчання в результаті аналізу нагромаджених знань і досвіду, до адаптації їх стосовно змінюваних зовнішніх і внутрішніх умов і структури та складових елементів аналізованої системи.

Література:

1. Мертенс А. В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. Киев: Киевское инвестиционное агентство, 1997. XVI, 416 с.
2. Економіко-математичне моделювання: зб. мат. Першої націон. наук.-метод. конф., 30 вересня – 1 жовтня 2016 р., м. Київ. Київ: КНЕУ, 2016. 405 с.
3. Ризики инвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://uk.m.wikipedia.org/>
4. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. Кмів: КНЕУ, 2004. 480 с.
5. Камінський Н. Б. Моделювання фінансових ризиків: монографія. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. 304 с.
6. Гнатієнко Г. М., Снитюк В. Є. Експертні технології прийняття рішень: монографія. Київ: ТОВ «Маклаут», 2008. 444 с.
7. Вітлінський В. В., Скіцько В. І. Теорія інтелектуальних систем прийняття рішень: навч. посібн. Київ: КНЕУ, 2014. 506 с.

УДК 519.2

МАТЕМАТИЧНЕ ТА КОМП'ЮТЕРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ В ОДНОВИМІРНОМУ ВИПАДКУ

А. П. Власюк,

Національний університет «Острозька академія»,
anatoliy.vlasjuk@oa.edu.ua

Специфіка сучасного етапу розвитку суспільства пов'язана із суттєвими змінами напрямків і масштабів внутрішніх та міждержавних міграційних переміщень населення.

В зв'язку з цим досліджуються міграційні процеси народонаселення між двома державами в одновимірному випадку.

На даний час в науковій літературі існують різні математичні моделі даних процесів [1-3]. Однак, для моделювання даних процесів, використовуємо дифузійні моделі. Зокрема, в найпростішому випадку, математична модель розглядуваної задачі в одновимірному випадку у загальноприйнятих позначеннях може бути описано наступною крайовою задачею:

$$D_1 \frac{\partial^2 c_1}{\partial x^2} - v_1 \frac{\partial c_1}{\partial x} - \gamma_1 c_1 = \frac{\partial c_1}{\partial t}, \quad (1)$$

$$D_2 \frac{\partial^2 c_2}{\partial x^2} - v_2 \frac{\partial c_2}{\partial x} - \gamma_2 c_2 = \frac{\partial c_2}{\partial t}, \quad (2)$$

$$c_1(x, 0) = C_0^1(x), \quad x \in (0, a_1), \quad (3)$$

$$c_2(x, 0) = C_0^2(x), \quad x \in (a_1, a), \quad (4)$$

$$l_1 c_1(0, t) = \tilde{C}_1(t) \quad t > 0, \quad (5)$$

$$l_2 c_2(a, t) = \tilde{C}_2(t) \quad t > 0, \quad (6)$$

$$l_3(c_1(a, t), c_2(a, t)) = \tilde{C}_3(t) \quad t > 0, \quad (7)$$

$$l_4(q_1(a, t), q_2(a, t)) = \tilde{C}_4(t) \quad t > 0, \quad (8)$$

де $c_i = c_i(x, t)$, $q_i = q_i(x, t)$, $i = 1, 2$ – концентрації та потоки народонаселення v_i , $i = 1, 2$ – швидкості міграції народонаселення, (2), (3) задають початкові умови для концентрацій народонаселення, D_1 , D_2 – коефіцієнти дифузії народонаселення; l_i , $i = 1, 2$ – оператори, що задають граничні

умови для концентрацій c_i і c_j на кінцях відрізка $(0, a)$, l_i , $i = 3, 4$ – оператори, що задають умови спряження для концентрацій та потоків населення в точці $x = a$.

Для задачі (1)–(8) побудована монотонна різницева схема та знайдено її чисельний розв'язок [4]. Розроблено відповідне програмне забезпечення та проведено чисельні експерименти.

На основі запропонованої моделі досліджень міграційних процесів можливо підвищити якість аналізу стану міграційної системи, моделювати та прогнозувати міграцію населення.

Література:

1. Овчиннікова О. Р. Проблеми управління міждержавними міграційними процесами на сучасному етапі. *Придніпровський науковий Вісник (Донбаський випуск)*. – Економіка. Донецьк, 1998. № 1 08(175). С. 54–57.
2. Приймак В., Голубник О. Моделювання міграційних процесів методами інтелектуального аналізу даних. *Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна*. 2007. Вип. 38. С. 158–163.
3. Моисеенко В. М. Миграция населения как объект комплексного исследования. *Народонаселение: современное состояние и перспективы развития научного знания*. М., 1997. С. 23–30.
4. Власюк А. П., Остапчук О. П., Степанченко О. М. Монотонна різницева схема для нелінійного одновимірного рівняння параболічного типу, що містить першу похідну. *Вісник Київського університету. Сер. фіз.-мат. наук*. 2005. Вип. 2. С. 188–197.

УДК 338.242

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ

М. В. Волкова,

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, milaha7432@gmail.com

Дослідження проблем ефективного інвестування діяльності суб'єктів господарювання залишається однією з актуальніших проблем менеджменту. Це зумовлено тим, що інвестиції є одним із ключових факторів процесу економічного зростання як окремих підприємств, так і галузей національного господарства.

Сьогодні інвестиції виступають важливим інструментом забезпечення виходу з економічної кризи в країні, структурних зрушень у національному господарстві, науково-технічного прогресу, підвищення показників економічного розвитку суб'єктів господарювання. Тобто, активізація інвестиційної діяльності та підвищення рівня інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є одним з найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень.

Безумовно, життєздатність і процвітання будь-якого підприємства, організації, будь-якої соціально-економічної системи значною мірою залежить від раціональної інвестиційної діяльності. Ця діяльність затратна і ризикована за визначенням. Іншими словами, по-перше, інвестицій не буває без витрат – спочатку необхідно вкласти засоби, тобто витратитися, і лише надалі, якщо розрахунки були вірні, витрати окупляться; по-друге, неможливо передбачити всі обставини, чекаючи інвестора в майбутньому, – завжди існує ненульова вірогідність того, що інвестиції будуть повністю або частково втрачені.

Термін «інвестиція» входить до числа найбільш часто використовуваних понять в економіці. Це поняття походить від латинського «investio» (одягаю) і має на увазі довгострокове вкладення капіталу в економіку усередині країни і за кордоном. У сфері управління інвестиційною діяльністю цей термін, як правило, трактують в широкому сенсі, розуміючи під інвестицією «витрачання ресурсів у сподіванні на отримання доходів в майбутньому, після закінчення достатньо тривалого періоду часу» [1, с. 723].

У приведеному визначенні два ключові моменти. По-перше, мова йде про «сподівання на отримання доходу в майбутньому». По-друге, інвестиції найчастіше пов'язують з довгостроковим вкладенням капіталу.

Проте можна дати і більш загальне визначення, згідно якому під інвестицією розуміються оцінені у вартісній оцінці витрати, зроблені для очікуваних майбутніх доходів.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю має забезпечувати реалізацію обраної стратегії розвитку організації за рахунок залучення внутрішнього і зовнішнього капіталу, покращувати її платоспроможність і ліквідність, вести справи в умовах оптимального ризику, враховувати наявні та потенційні ресурси організації, мати на увазі особливості її функціонування та ін.

Сьогодні діючі економічні механізми не забезпечують відновлення нормальних інвестиційних та інноваційних циклів в галузях національної економіки.

Завжди інвестиційний ринок розвивається циклічно. Тому, потрібно систематично вивчати стан його кон'юнктури для формування ефективної інвестиційної стратегії прийняття економічно обґрунтованих рішень.

Залишається також проблема поліпшення інвестиційного клімату, пошуку нетрадиційних джерел фінансування та розвитку існуючих схем постачання інвестиційного капіталу, зокрема, кредитування, залучення акціонерного капіталу, використання лізингових механізмів [2].

Управління інвестиційною діяльністю організації ґрунтується на наступних принципах:

- розвитку та постійного удосконалення процесів управління;
- узгодженості досягнення цілей в просторі та часі;
- наукової обґрунтованості прийняття управлінських рішень;
- адекватності та мобільності;
- єдності процесу розробки, виконання та контролювання управлінських рішень у процесі використання інвестиційних ресурсів;
- цільовому розподілі інвестиційних ресурсів.

Основними напрямками з підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю організації є:

- створення організаційної структури, яка забезпечує розробку і прийняття управлінських рішень за певними напрямками інвестиційної діяльності організації та несуть відповідальність за їх прийняття;
- вирішення завдань щодо аналізу інвестиційної ринкової кон'юнктури, що сприятиме узгодженню інвестиційних потреб і можливостей організації при розробці та реалізації інвестиційних проектів та програм;
- формування ефективних варіантів інвестиційних програм та паркетів для досягнення цілей інвестиційної діяльності за рахунок налаго-

дження системи стратегічного та оперативного планування інвестиційної діяльності.

Формування та аналіз інвестиційної привабливості організації відповідно до визначених напрямів здійснюється фінансовими менеджерами з урахуванням певної сукупності критеріїв, дотримання яких має на меті забезпечення адекватності та ефективності управління організацією. Інвестиційна привабливість організації нерозривно пов'язана з питаннями фінансування та фінансового забезпечення потреби у капіталі, що дає змогу використовувати під час прийняття управлінських рішень загальні критерії, які впливають на обґрунтування таких рішень щодо фінансування, – прибуток (рентабельність); ліквідність; структура капіталу; мінімізація оподаткування; об'єктивні (ринкові) та нормативно-правові (законодавчі) обмеження.

Одним із специфічних напрямів менеджменту, який є інструментом організаційних заходів щодо зміни стану організації є її реструктуризація.

Під реструктуризацією організації розуміється проведення організаційно-господарських, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури суб'єкта господарювання, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні відновити прибутковість, конкурентоспроможність та ефективність виробничих процесів.

Як випливає із наведеного визначення, реструктуризація включає заходи з адаптації (приведення у відповідність) виробничої системи, системи управління та організаційної структури, бізнес-процесів тощо до вимог стратегії відновлення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

На думку автора, фінансова реструктуризація пасивів повинна супроводжуватися реструктуризацією виробництва.

Реструктуризація виробництва та активів передбачає внесення змін у виробничо-господарській сфері організації з метою раціоналізації виробничих процесів, зниження рівня витрат, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.

Якщо на макrorівні основними характеристиками інвестиційної привабливості є стан політичного, економічного та соціального середовища країни, то на мікрорівні це – рівень капіталізації або ринкова вартість організації, в залежності від форми власності суб'єктів господарської діяльності.

Підвищення ефективності управління інвестиційної діяльності організації можливо досягнути лише після врахування усіх факторів, що впливають на його рівень як на макро- і мезорівні (державний, регіональний та галузевий рівні), так і на мікрорівні (підприємство, організація). Тільки поєднання зусиль держави і суб'єктів господарювання на різних рівнях дозволить національній економіці подолати існуючи

проблеми та здійснити залучення необхідного обсягу коштів для економічного розвитку і прибуткової діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Активізація інвестиційних процесів в Україні можлива за умов активізації інвестиційної діяльності та впровадження відповідних механізмів управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання.

Література:

1. Ковальов В. В. Фінансовий менеджмент; теорія і практика. 2-е вид., перероб. і доп. М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2007. 1024 с.
2. Кравчук С. Й. Проблемні аспекти інвестиційної діяльності у підприємства України та заходи по їх вирішенні [Електронний ресурс]. Режим доступу: elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2733/.../статтяінвестиції_Кравчук.DOC.

УДК 338.14

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-КЛАСТЕРІВ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ПРОСТОРІ

О. О. Вороніна,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, alena.mtkv@gmail.com*

Істотні зміни, які відбуваються у світовій економіці обумовлені стрімким розвитком глобалізаційних процесів. Формування нових інноваційно-технологічних структур призводить до зміни в міжнародному поділі праці і перерозподілу сфер впливу на міжнародній арені. В Україні сьогодні необхідно побудувати таку концепцію зовнішньої і внутрішньої політики розвитку, щоб зайняти своє гідне місце в новій архітектурі світової економіки.

За роки незалежності відчизняна промислова галузь втратила свої конкурентні переваги і сьогодні Україна перетворилася на галузеву країну. Майже половина експорту країни приходить на металургійну сировину, азотні добрива і зернові культури. Однак, не дивлячись на економічні та політичні кризові явища в країні продовжує стабільно збільшуватися іноземні інвестиції в ІТ галузь і зростає частка експорту ІТ послуг. Це підкреслює актуальність розвитку ІТ-кластеру в Україні, і дає можливість розглядати ринок ІТ технологій як перспективну галузь, яка може статися одним з локомотивів економічного розвитку країни в цілому.

Розвиток ІТ має відбуватися в рамках кластеризації, так як це позитивно вплине на розвиток технологічної галузі держави, допоможе зберегти фахівців, амбітні проекти і залучити додаткові інвестиції. Переваги від такої взаємодії можуть поширюватися за межі одного кластера і завдяки синергії створювати нові кластери. Як показує світовий досвід, галузеві кластери є двигунами економічного зростання, вони стали дуже популярними в усьому світі.

«Кластер» – це висока концентрація взаємопов'язаних компаній та інших організацій суміжних галузей та секторів економіки, які співпрацюють і конкурують між собою [1]. Кластерна політика є сукупністю державних і приватних заходів, спрямованих на будівництво кластерів з метою використання економії масштабу, синергії або інших непрямих ефектів.

В Україні таких ІТ-кластерів налічується шість – Львівський, Харківський, Одеський, Дніпрівський, Черкаський і Луцький. Основною сферою їх діяльності є ІТ-аутсорсинг, але останнім часом активно розвивається і ринок власних продуктів. ІТ ринок України розвивається швидше ніж інші галузі. За останні п'ять років він збільшився в два з половиною рази і зайняв третє місце з експорту товарів і послуг, випередила експорт машинобудівної галузі.

Згідно з даними опублікованими в доповіді Dealbook of Ukraine в 2017 році було укладено 44 угоди 90% яких були провідні іноземні інвестиційні фонди (General Catalyst, IVP, Spark і Almaz Capital). Загальний обсяг угод склав \$ 265 млн, це на 231% більше показників 2016 року. Іноземний капітал склав 96% загального обсягу інвестицій, при тому що в 2016 році і раніше зовнішній і локальний капітал розподілявся майже порівну [2].

В Україні працює понад 90 тис ІТ-фахівців. У 2016 році вони заробили \$ 2,5 млрд тільки в сфері розробки програмного забезпечення. Компанія з розробки та виробництва програмного забезпечення «GlobalLogic Україна» прогнозує, що за наступні три роки ринок ІТ збільшить частку в ВВП України вдвічі [3].

За даними дослідження Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry, Україна посідає четверте місце в світі за кількістю сертифікованих ІТ-спеціалістів після США, Росії та Індії. Саме фахівці ІТ-індустрії формують інвестиційну привабливість України, успішно працюють з провідними міжнародними компаніями, сприяють залученню інвестицій і зміцненню економіки. Кількість ІТ-фахівців в Україні є найбільш швидко зростаючою в Європі.

Собівартість, а значить, і поріг входу, і ризики, є значно нижчими за середньосвітові, а ринок фахівців – досить широкий. Різниця в рівні зарплат між ІТ та іншими секторами втягує в ІТ-середовище все більше молодих і кваліфікованих спеціалістів таким чином фокусуючи розвиток країни на одній з найперспективніших світових галузей.

Таким чином, можна виділити наступні фактори та перспективи розвитку ІТ-кластерів в Україні:

- велика кількість висококваліфікованих, сертифікованих ІТ-спеціалістів;
- зростання пропозиції ресурсів дешевих інформаційно-комунікаційних технологій;
- швидкий темп зростання ІТ-сфери;
- висока концентрація ресурсів в основній діяльності;
- скорочення витрат в ІТ-обслуговуванні підприємств;
- мінімізація ризиків в зв'язку наданням ІТ- інфраструктури іншим компаніям;
- зручне географічне розташування України.

В світі вже існують успішно реалізовані проекти розвитку ІТ сфери іншими країнами, досвід яких є цікавим та корисним для нашої країни. Так, індійською владою була прийнята державна програма, яка забезпечувала максимально вигідні умови для національних компаній, зайнятих розробкою програмної продукції: передбачалися субсидії на розгортання експортно-орієнтованого виробництва, пільгове кредитування, зниження митних ставок на ввезення закордонного обладнання, створення спеціалізованих індустриальних зон з преференційним оподаткуванням, була прийнята нова державна програма розвитку і експорту програмного забезпечення, яка вперше розглядала розвиток даного сектора ІТ-індустрії в якості ключового розвитку національної економіки. Індія прийняла програму STPI (Software Technology Parks of India) і супутні закони про пільги для високотехнологічних компаній – земля під будівництво технопарків віддавалася безкоштовно. ІТ-компанії звільнялися від податку на прибуток, ПДВ і ввізного мита.

Все це дало можливість Індії створити з нуля нову галузь і наростити величезний обсяг зовнішньоекономічного обороту. Галузь офшорного програмування не вимагає масштабного імпорту і вливань величезного капіталу, але вона дає експортну виручку і створює реальні робочі місця.

Нестабільна економічна і політична ситуація, відсутність законодавчої бази щодо визначення та регулювання питань аутсорсингу, втрата продуктивності праці власного персоналу у зв'язку з відсутністю мотивації в умовах соціально-економічних змін, відсутність контролю за роботою компанії, яка обслуговує ІТ-інфраструктуру, відтік кваліфікованих фахівців з країни, відсутність стратегічної політики держави з розвитку ІТ-галузі – все це є значними перешкодами на шляху розвитку цієї перспективної для України галузі. Нейтралізуючи ці перешкоди, ІТ ринок зможе в незначний проміжок часу зробити стрімкий приріст. Для цього, на нашу думку, необхідно сформулювати стратегію інноваційного розвитку ІТ-кластерів в Україні, яка повинна на самперед включати державне заохочення малого підприємництва, мікро-кредити під створення ІТ-продуктів, захист права власності, спрощене оподаткування та скасування регуляторних обмежень, а також створення центрів підготовки компетентних кадрів за стандартами сучасного західного університету.

Ці заходи не вимагають значного бюджетного фінансування. Вони вимагають знань і відповідальності. Впровадження в Україні стандартів ЄС в галузі інноваційної політики дозволить розвинути колаборації з європейськими технологічними платформами, отримати доступ до фінансування, відкрити дорогу до реальної інтеграції з Євросоюзом і, крок за кроком, долати технологічний розрив.

Література:

1. Константинова А. Что мешает успеху отраслевым кластерам в Украине [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/>
2. The DealBook of Ukraine 2018 edition / Ultimate report on Ukraine's Venture Investment IT industry [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/the-dealbook-of-ukraine-2018-edition>
3. Пермінова С. О. Проблеми та перспективи розвитку ІТ галузі в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-1880/>

УДК 336.027(477):351.823.1

**МИТНА ПОЛІТКА РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ****А. М. Галайко,***Львівський національний університет імені Івана Франка*

Актуальність. Мито та митні збори є головними інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Вони впливають на вартість сільськогосподарської техніки і обладнання, яка в свою чергу має вплив на ціну і конкурентоспроможність аграрної продукції. Вдало продумана митна політика держави створює сприятливі умови для успішної реалізації аграрної продукції та розвитку сільського господарства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із інструментів стимулювання розвитку аграрного виробництва в Україні є справляння мита з імпортою сільськогосподарської техніки та обладнання за нульовою ставкою. Держава не стягує з сільськогосподарських виробників ввізне мито при завезенні ними на митну територію України для власних потреб обладнання і техніку для сільськогосподарського виробництва, аналоги котрих не виготовляються в Україні. За нульовою ставкою ввізного мита оподатковуються трактори, комбайни, сільськогосподарські машини, вантажні автомобілі, причепи, обладнання для птахівництва та тваринництва, забою худоби і птиці, виготовлення продуктів харчування, зберігання та подальшого перероблення зерна, овочів, фруктів, м'яса, молока, відходів виробничого процесу для виробництва альтернативних видів енергії, аналоги котрих не виготовляються в Україні [3]. Також митом не оподатковуються сільськогосподарські машини, які працюють на біопаливі [1]. Проте митом оподатковуються преси, дробарки і інші аналогічні машини для виготовлення сидру, фруктових соків чи аналогічних напоїв; обладнання підлогове чи кліткове для вирощування та утримання птиці; обладнання для виготовлення хлібобулочних виробів; устаткування для виготовлення макаронів, спагеті чи подібних виробів; обладнання для виробництва цукру; устаткування для пивоварного виробництва; обладнання для перероблення птиці чи м'яса; обладнання для перероблення фруктів, горіхів чи овочів; устаткування для перероблення кави чи чаю; обладнання для приготування чи виробництва напоїв [4].

Тарифне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції включає встановлення повних ставок ввізного мита і сезонних мит. Повні ставки ввізного мита на товари 1 і 2 групи (крім підакцизних) Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності встановлюються в подвійному обсязі до розміру пільгових ставок імпортного мита. Також повні ставки ввізного мита на товари від 3 до 24 груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності з врахуванням підакцизних встановлюються на рівні пільгових ставок. Сезонні імпортні мита впроваджуються кожного року в подвійному обсязі до розміру пільгових ставок імпортного мита на сільськогосподарську продукцію. Ці мита є винятком із пільгових чи преференційних режимів, в тому числі із договорів про вільну торгівлю, митні союзи, виробничу кооперацію та інших міжнародних договорів. Сезонні мита встановлюються на терміни, який не може бути меншим 60 і більшим 120 послідовних календарних днів [5].

В рамках підтримки вітчизняних виробників продукції тваринництва уряд кожного року встановлює кількісні обмеження (квоти) на ввезення продукції, яка підпадає під визначення 1 і 2 груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Така продукція оподатковується митом за пільговою ставкою, яка дорівнює чи перевищує 30%. Розмір квоти щодо окремого виду продукції тваринництва не може перевищувати 10% від обсягу виготовлення аналогічної продукції в Україні року, який передує поточному. Конкретний розмір квоти у межах зазначених 10% визначається урядом відповідно до розмірів вітчизняного виробництва окремого виду продукції тваринництва і обсягів її споживання (з врахуванням імпортованої продукції) в році, який передує поточному. Кількісні обмеження на ввезення продукції є інструментом нетарифного регулювання імпорту сільськогосподарської продукції [5].

Імпорт сільськогосподарської техніки спадає на 40% і на 30% відповідно в 2014 і в 2015 році. В 2016 році він повністю повернув втрачені позиції, оскільки зріс на 70%. За перше півріччя 2016 року аграрні виробники придбали 4900 одиниць техніки на суму 4,5 мільярдів гривень. Більшу половину цієї суми сільськогосподарські виробники потратили на трактори та комбайни (понад 2,5 мільярдів гривень). Загалом в 2016 році було куплено 9995 одиниць техніки на суму 10,4 мільярдів гривень [2]. У 2017 році импорт сільськогосподарської техніки продовжував зростати. Впродовж року було завезено обладнання для сільського господарства і техніки для оброблення ґрунту на суму 305,274 мільйонів доларів США [6].

Аграрні виробники переважно віддають перевагу імпортній техніці, оскільки вона є більш технологічно досконалою. У свою чергу, імпортна техніка є дорожчою за вітчизняну через девальвацію національної

валюти. Причиною падіння імпорту аграрної техніки в 2014 і в 2015 роках була економічна і політична нестабільність в Україні. В цей період для сільськогосподарських виробників було ризиковано вкладати гроші в цю техніку, позаяк вона є дорогою і має тривалий термін окупності [7].

З 2016 року ситуація в державі стабілізувалася та импорт техніки почав збільшуватися, досягнувши показників 2013 року. Придбання імпортної техніки впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. Аграрні підприємства несуть значні витрати за придбання закордонної техніки і обладнання, що зумовлює зростання ціни на аграрну продукцію.

На нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції необхідно розширити перелік імпортної сільськогосподарської техніки, яка оподатковується за нульовою ставкою ввізного мита. Це знизить вартість цієї техніки і агропідприємства зможуть зменшити ціни на свою продукцію. Також потрібно збільшити кількість імпортного обладнання для промислового виробництва харчових продуктів з якого не стягується ввізне мито. Таким чином, суб'єкти господарювання харчової промисловості будуть нести менші витрати на купівлю закордонного обладнання і матимуть більші фінансові можливості для придбання сільськогосподарської продукції.

Висновки. Інструментом стимулювання розвитку аграрного виробництва є оподаткування митом за нульовою ставкою імпортної сільськогосподарської техніки, аналоги якої не виробляються в Україні. Такий підхід дає можливість знизити вартість відповідної техніки та збільшити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції на ринку.

В 2014 і в 2015 році спостерігався спад імпорту сільськогосподарської техніки через економічну і політичну нестабільність. Починаючи із 2016 року, импорт сільськогосподарської техніки і обладнання зростає, повністю повернувши втрачені позиції.

Аграрні товаровиробники віддають перевагу імпортній сільськогосподарській техніці та обладнання, незважаючи на її більшу вартість за вартість вітчизняної техніки. Таким чином, формуються високі ціни на сільськогосподарську продукцію, що знижує її конкурентоспроможність. Для зниження цін на відповідну продукцію необхідно розширити перелік сільськогосподарської техніки та устаткування для промислового виробництва харчових продуктів, які оподатковуються за нульовою ставкою ввізного мита.

Література:

1. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI. Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення : 21.09.2018).
2. 5 новин у сфері агропромислової техніки в Україні. 2017. URL: <http://www.bakertilly.ua/news/id1228> (дата звернення: 22.09.2018).
3. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 26 червня 2004 року № 1877-IV; станом на 15 серпня 2018 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15> (дата звернення: 20.09.2018).
4. Про Митний тариф України : Закон України від 19 вересня 2013 року № 584-VII; станом на 1 січня 2018 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18> (дата звернення: 21.09.2018).
5. Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції : Закон України від 17 липня 1997 року № 468/97-ВР ; станом на 20 вересня 2018 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/468/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 21.09.2018).
6. Ринок сільгосптехніки-2017: головні тренди й новинки. 2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://traktorist.ua/articles/298-rinok-silgospptehniki-2017-golovni-trendi-y-novinki-> (дата звернення: 22.09.2018).
7. Техніка. Український клуб аграрного бізнесу. 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/resursi_agrovirobnitstva/tekhnika (дата звернення: 23.09.2018).

УДК 336.71

ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

С. М. Ганзюк,

*Дніпровський державний технічний університет,
svetlanaganzyuk@gmail.com*

К. І. Ганзюк,

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
katya.id.2000@gmail.com*

Оскільки розвинений фінансовий ринок передбачає наявність загальноприйнятої системи класифікації фінансових установ по категоріях надійності, українськими банками все активніше використовується такий інструмент, як кредитний рейтинг. Термін «рейтинг» походить від англійського дієслова to rate – «оцінювати». Відповідно, поняття «рейтинг» (англ. rating) перекладається як «ранг, оцінка» [1, с. 129].

Основною метою кредитних рейтингів є збільшення прозорості ринку і, як наслідок, підвищення його ефективності за допомогою [2, с. 62]:

- спрощення порівняння кредитних ризиків на ринку боргових цінних паперів для інвесторів;
- формування адекватної репутації на ринку з метою зниження вартості запозичення – для емітентів;
- негласного делегування повноважень по регулюванню ринку цінних паперів – з боку регулюючих органів.

В банківській діяльності кредитні рейтинги є одним з основних джерел інформації для вкладників. Завдяки кредитним рейтингам здійснюється формування стратегічних цілей та завдань розвитку банків з урахуванням рівня кредитного та інвестиційного ризику як самої фінансово-кредитної установи, так і окремих фінансових операцій при наданні послуг суб'єктам господарювання.

Сьогодні на світовому ринку існує три загальновизнаних міжнародних рейтингових агентств:

- Moody's;
- Standard & Poor's (S&P);
- Fitch.

Українськими рейтинговими агентствами, безумовно, є такі, що включені Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку

(НКЦПФР, в минулому – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР)) до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств. На даний час до уповноважених рейтингових агентств, що включені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств, входять 5 установ [3]:

1. ТОВ «Рейтингове агентство «ІВІ – Рейтинг»;
2. ТОВ «Рюрик»;
3. ТОВ «Рейтингове агентство «Експерт – Рейтинг».
4. ТОВ «Рейтингове агентство «Кредит – Рейтинг».
5. ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт – Рейтинг».

В таблиці 1 представлено кредитний рейтинг українських банків за Національною рейтинговою оцінкою.

Таблиця 1.

Кредитний рейтинг найбільших банків України за оцінкою національних рейтингових агентств станом на 01.03.2018 р.

№, з/п	Назва банку	Рейтинг	Дата присвоєння / оновлення рейтингу	Рейтингове агентство
1	АБ «УкрГазБанк»	uaAA+	23.11.2017	«РЮРИК» [4]
2	АБ «Південний»	uaA+	29.09.2017	ТОВ «Кредит-Рейтинг» [5]
3	АТ «ОТП БАНК»	uaA+	15.12.2017	ТОВ «Кредит-Рейтинг» [5]
4	АТ «УкрСиббанк»	uaAAA	08.07.2014	ТОВ «Рейтингове агентство «Експерт – Рейтинг» [6]
5	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	uaAAA	29.05.2014	ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» [7]
6	ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	uaA-	15.12.2017	ТОВ «Рейтингове агентство «ІВІ – Рейтинг» [8]
7	ПАТ КБ «Приват-Банк»	uaAA	29.12.2016	ТОВ «Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» [7]
8	ПАТ «Пумб»	uaAA-	21.09.2017	ТОВ «Кредит-Рейтинг» [5]
9	ПАТ «Юнекс Банк»	uaBBB	29.11.2017	ТОВ «Рейтингове агентство «ІВІ – Рейтинг» [8]
10	АТ «Місто Банк»	uaBB	26.12.2017	ТОВ «Кредит-Рейтинг» [5]

Так, серед 10 найбільших банків, найвищий кредитний рейтинг мають АТ «УкрСиббанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль». Їх кредитний рейтинг має значення «uaAAA», що означає найвищу кредитоспроможність. Слід за ними з кредитним рейтингом «uaAA», тобто з дуже високою кредитоспроможністю, йдуть АБ «УкрГазБанк», ПАТ КБ «ПриватБанк» та ПАТ «Пумб». АБ «Південний», ПАТ «Банк Кредит Дніпро»

та АТ «ОТП БАНК» мають високу кредитоспроможність. АТ «Місто Банк» має кредитний рейтинг на рівні «uaBB» – кредитоспроможність банку є дуже низькою.

Отже, кредитний рейтинг є важливим джерелом інформації як для громадян, так і для інвесторів, на основі якої здійснюється формування стратегічних цілей та завдань розвитку банків з урахуванням рівня кредитного та інвестиційного ризику як самої фінансово-кредитної установи, так і окремих фінансових операцій при наданні послуг суб'єктам господарювання.

Література:

1. Федоришин М. Англо-український словник з українською транскрипцією [Текст] / за ред. Н. Гайдук і П. Корнеса. Львів: БаК, 2009. 248 с.
2. Астрелина В. В., Бондарчук П. К. Оценка деловой репутации банка [Текст]. *Деньги и кредит*. 2012. № 12. С. 16–23.
3. Рейтингові агентства України: дані офіційного сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/rating-agencies/>
4. Кредитний рейтинг банківської системи України: дані офіційного сайту рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rurik.com.ua>.
5. Кредитні рейтинги: дані офіційного сайту рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.credit-rating.ua/ua/
6. Рейтинг-лист: дані офіційного сайту рейтингового агентства «Експерт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.expert-rating.com>.
7. Рейтинг-лист: дані офіційного сайту рейтингового агентства «Стандарт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.standard-rating.biz>.
8. Фінансовий рейтинг-лист: дані офіційного сайту рейтингового агентства «ІВІ-Rating» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ibi.com.ua>.

УДК 659.4:35

PR-ІНСТРУМЕНТАРІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

М. К. Гнатенко,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, mary8381@i.ua*

Загальновідомо, що ефективна діяльність органів державної влади можлива за наявності надійних інформаційних зв'язків між усіма ланками. Пріоритетними напрямками інформатизації є створення цілісної системи інформаційних та інструментальних засобів, які забезпечують найсприятливіші умови для функціонування інформаційних ресурсів, автоматизованих способів їх обробки й використання заради здійснення національних інтересів, поліпшення керованості економікою, розвитку науко-комістких виробництв та високих технологій, зростання продуктивності праці, вдосконалення соціально-економічних відносин, збагачення духовного життя [7].

Актуальність питання доступу до інформації діяльності органів влади останнім часом привертає велику увагу суспільства. Для формування громадянського суспільства і розбудови правової держави регулювання інформаційних відносин має важливе значення. Оскільки суспільство однозначно зацікавлене в ефективному використанні державної інформації, вона повинна бути доступною для кожного громадянина. Зважаючи на це, органи влади повинні використовувати новітні інформаційні технології для надання інформації громадянам, комерційним організаціям та іншим установам.

PR-інструментарій – це сукупність прийомів, способів і засобів соціальних комунікацій з аудиторіями PR-впливу [2]. Тож до сучасних PR-інструментів слід віднести все те, що забезпечує можливість здійснення комунікативної діяльності, спрямованої на формування і підтримку гармонійних і доброзичливих відносин між органами державної влади і громадськістю на основі використання цілеспрямованої, оперативної, правдивої і достатньої за обсягом і змістом інформації.

У літературі запропоновано кілька підходів до класифікації PR-інструментів.

Ф. Котлер [4] подає таку класифікацію PR-інструментарію: публікації (статті, брошури, річні звіти, інформаційні журнали та бюлетені); за-

ходи (семінари, прес-конференції, ювілеї); новини (прес-релізи і статті); виступи; діяльність PR-служби; засоби ідентифікації (папір із водяними знаками, брошури, логотипи, дизайн приміщень, візитні картки).

Л. Балабанова і К. Савельєва [1] пропонують наступну методiku групування: PR інструменти опосередкованого масового інформування (нюз-релізи, прес-релізи, факт-листи, заяви, статті, інтерв'ю); щорічні звіти та виступи; спеціальні заходи (конференції, прийоми, прес-конференції, презентації, брифінги, круглі столи, дні відкритих дверей); підтримуючі інструменти (візуальна ідентичність, виставки, інтерактивні інструменти); внутрішньоспрямовані інструменти (дошки оголошень, листки новин, зустрічі з керівництвом).

А. Ротовський поділяє всі комунікації на внутрішні та зовнішні та дає наступне визначення поняття «внутрішній PR організації»: «Внутрішній PR організації – це системна функція менеджменту, спрямована на зміцнення довіри і взаєморозуміння між організацією та її внутрішніми цільовими аудиторіями для стимулювання найбільш ефективної діяльності співробітників організації по досягненню поставлених перед ними керівництвом стратегічних і тактичних цілей» [5].

До інструментів внутрішнього PR А. Ротовський пропонує віднести: внутрішньокорпоративні ЗМІ, інформаційні мережі, інтранет, канали усної комунікації співробітників, спеціальні корпоративні події, наради, планірки та інші інструменти внутрішньої комунікації.

До засобів зовнішнього PR А. Ротовський відносить наступні канали: звичайна ділова комунікація, ЗМІ, лідери думок, чутки, Інтернет, реклама. До окремої категорії він відносить спеціальні PR. події як «особливу форму групової PR-комунікації, яка створена для формування, укріплення або корекції стереотипів, установок у цільової PR-аудиторії» [5].

В. Королько [3] пропонує поділ PR-інструментів на дві категорії: не-контрольовані та контрольовані. До першої за його класифікацією належать: нариси, прес-релізи, статті, прес-конференції, особисті виступи, інтерв'ю, розповсюдження новин у вигляді кінострічок та слайдів, ведення спеціальних програм та репортажів. До контрольованих засобів він пропонує віднести: засоби друкованої комунікації (довідники, інформаційні матеріали, дошки оголошень, бюлетені, річні звіти, внутрішні періодичні видання, навчальні матеріали); засоби аудіовізуальної комунікації (стендові презентації матеріалів, фільми про роботу організації, повідомлення та ігри); засоби міжособистісного спілкування (дискусії, круглі столи, консультації, колективні заходи, демонстрації); PR-рекламування, що не передбачає стимулювання (заяви, звернення, оголошення, символіка, вивіски).

Г. Почепцов у книзі «Паблік рілейшнз для професіоналів» [6] розглядає PR-інструментарій в класифікації за такими категоріями: взаєми-

ни із засобами масової інформації, політичні перформанси, невербальна комунікація, промови, їх написання і проголошення, кризи і чутки, стереотипи та міфи, політичні кампанії, психологічні операції.

У мережі Інтернет є величезний потенціал для реалізації соціальної взаємодії і прояву відкритості органів влади. Для забезпечення їх відкритості необхідно наступне:

- видавати вичерпну інформацію про власні цілі, завдання та поточну діяльність;
- вести відкритий діалог з населенням за допомогою публічного обговорення місцевих проблем в мережі Інтернет;
- надавати громадянам можливість участі в прийнятті рішень;
- давати у відкритому доступі інформацію про рішення, що готуються до прийняття і роз'яснювати їх громадянам;
- публікувати звіти про роботу зі зверненнями громадян;
- працювати з різними каналами комунікації для передачі даних в будь-якому форматі;
- розширювати методи, форми і способи отримання інформації;
- проводити соціологічні дослідження про задоволеність населення рівнем відкритості даних.

Проведене дослідження показало, що традиційний PR-інструментарій, який знаходиться в розпорядженні органів державної влади, потребує зміни відношення й активізації участі у ньому всіх учасників процесу державного управління. Сучасні інформаційні технології й розвиток засобів комунікації створюють великі можливості для покращення інформаційного забезпечення та просування ідей державної політики.

Література:

1. Балабанова Л. В., Савельєва К. В. Зв'язки з громадськістю: навч. посіб. Донецьк : ДонДУЕТ, 2007. 394 с.
2. Тодорова Оксана Інновації в комунікаціях. Інноваційний PR-інструментарій в соціальних комунікаціях сучасного бізнесу : монографія. Київ : Інтерконтиненталь-Україна, 2015. 176 с.
3. Королько В. Г. Основы публичных отношений. М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2001. 528 с.
4. Котлер Ф., Сетіаван А., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0 От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. М.: Эксмо, 2001. 240 с.
5. Ротовский А. А. Системный PR. Д.: Баланс Бизнес Бук, 2006 251 с.
6. Почепцов Г. Г. Публичные отношения для профессионалов. 6-е изд., доп. М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2005. 624 с.
7. PR в органах державної влади та місцевого самоврядування: монографія / За ред. В. Бебика, С. Куніцина. Київ: МАУП, 2003. 240 с.

УДК 004.89:658 (075.8)

АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ АКЦЕНТ 7.4

В. С. Григорків,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Н. Й. Ходаковська,

ПП «Імпакт Захід»

Л. В. Скращук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,

lorakv@gmail.com

О. Я. Савко,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Стрімкий розвиток інформатизації суспільства актуалізував цінність інформації, яка повно й достовірно відображає господарські процеси й забезпечує можливість прийняття ефективних управлінських рішень. Точність і своєчасність інформації забезпечується застосуванням сучасних автоматизованих інформаційних систем для ведення бухгалтерського та фінансового обліку.

Підприємства України у своїй діяльності використовують різні інформаційні системи, серед яких найбільшим попитом користуються 1С, Акцент 7.4, Парус та Галактика. Не зважаючи на те, що дані програми відносяться до одного класу програм, вони відрізняються між собою за кількістю завдань, які розв'язуються, способами вирішення цих завдань, специфікою підприємств та особливостями галузей, на які вони спрямовані.

Особливої уваги з наведеного переліку інформаційних систем заслуговує Акцент 7.4, оскільки по-перше, вона є українським програмним продуктом, а по-друге, це універсальна автоматизована програма для ведення бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку на підприємствах. Інформаційна система Акцент 7.4 дозволяє досить швидко оволодіти відповідними знаннями та навичками, оскільки має вбудовані готові рішення для організації обліку на підприємствах будь-якої величини, форми власності та виду діяльності. У той же час, система володіє потужними професійними інструментами для її розвитку, «росте» разом із бізнесом і має всі можливості для зростання від інформаційної

системи приватного підприємства до корпоративної системи, візуально не змінюючись для кінцевого користувача.

Однією з переваг даної інформаційної системи є простий та зрозумілий інтерфейс користувача (рис. 1).

В інформаційній системі Акцент 7.4 є сім режимів роботи [1]:

- Документи;
- Рахунки;
- Кореспонденти;
- Об'єкт обліку;
- Різне;
- Шаблони;
- Підшивки.

У режимі роботи Документи вводиться інформація з використанням первинних документів або господарських операцій без використання первинних документів. Дерево папок організовується так, щоб у кожній папці створювався документ одного типу або один тип господарської операції. За призначенням папки можна розділити на два типи: звичайні і спеціальні. Звичайні папки містять документи, які в них створені. Спеціальні папки містять документи, які відповідають певній умові. До спеціальних відносяться три папки: папка для вилучених документів; папка для незавершених документів і папка для відображення всіх господарських операцій у робочому періоді.

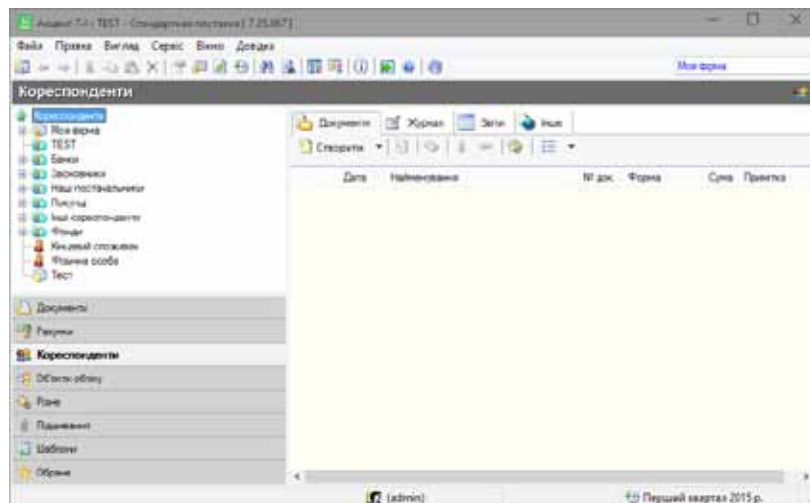


Рис. 1. Інтерфейс інформаційної системи Акцент 7.4

В режимі Рахунки план рахунків використовується не тільки як установлений законодавством набір бухгалтерських рахунків, але й як інструмент для побудови моделі обліку підприємства користувача. Даний режим служить для створення планів рахунків і бухгалтерських рахунків, побудови звітів щодо рахунків, перегляд журналу господарських рахунків щодо рахунків.

Режим Кореспонденти призначений для того, щоб створювати кореспонденти, вносити по них інформацію, коректувати її, будувати звіти щодо кореспондентів, проглядати первинні документи або журнал господарських операцій щодо кореспондентів.

У режимі Об'єкти обліку можна створювати об'єкти обліку, редагувати властивості, проглядати документи або журнал господарських операцій щодо об'єктів обліку, будувати звіти, працювати з прайс-листами.

Режим Різне призначений для створення різних аналітик, для перегляду документів або журналу господарських операцій та звітів щодо вибраної аналітики.

Режим Підшивки призначений для створення підбірки (підшивки) документів, на підставі яких можна будувати звіти.

Оскільки у процесі обліку діяльності підприємства велика частина операцій повторюється, то для спрощеного створення таких операцій зручно використовувати шаблони типових господарських операцій. Режим роботи шаблони призначений для створення шаблонів, які виконують роль словесного опису виду господарської операції. З використанням шаблонів легко управляти обліковою політикою підприємства, наприклад, коли операції створює велика кількість співробітників.

Головна інформація в ІС Акцент зберігається в «Журналі обліку господарських операцій», в якому містяться господарські операції. Даний журнал зв'язаний з іншими ключовими елементами інформаційної бази: планами рахунків, кореспондентами, об'єктами обліку тощо.

Інформаційна система Акцент 7.4 включає автоматизацію таких облікових задач:

- облік необоротних активів та балансової вартості основних засобів;
- облік валових доходів та витрат;
- розрахунки з бюджетом;
- розрахунки з підзвітними особами;
- розрахунки з постачальниками та покупцями;
- облік банківських та касових операцій;
- нарахування та виплату зарплати;
- автоматизований розрахунок різних видів нарахувань і стягнень;
- можливість формування, зберігання та друку всіх необхідних документів.

Слід зауважити, що ІС Акцент 7.4 дозволяє розширювати свій функціонал за рахунок підключення додаткових модулів, забезпечуючи:

взаємозв'язок із системою «клієнт-банк» для автоматичного прийому виписки в програму, підключення різноманітного зовнішнього електроного обладнання, обмінюватись документами з іншими базами програми Акцент, а також інші програми. Також існує велика кількість готових рішень на базі Акценту, які можуть працювати сумісно із справжнім типовим рішенням.

Одним із важливих завдань на підприємстві є аналіз інформації, реалізація якого в Акцент 7.4 вирішується за допомогою низки звітів, які завжди будуються по всій інформації, обмеженій робочим періодом, установленим у програмі. Система побудови звітів у програмі Акцент 7.4 ґрунтується на звітах таких видів: стандартні звіти; створені з використанням Майстра звітів; створені з використанням вбудованої електронної таблиці; створені з використанням вбудованої мови програмування MS VB Script™; створені з використанням будь-яких зовнішніх мов програмування, що підтримують роботу з OLE Automation.

Отже, внаслідок впровадження інформаційної системи Акцент 7.4 підприємство отримує автоматизований бухгалтерський та фінансовий облік, який забезпечить вирішення кадрових, фінансових та організаційних задач, які ставило собі за мету, а користувачі, в свою чергу, отримають весь необхідний функціонал для ведення бухгалтерського та фінансового обліку, що підвищить їх продуктивність праці, зменшить витрати часу на отримання потрібної, точної та достовірної інформації. Впровадження інформаційної системи Акцент 7.4 підвищить ефективність діяльності підприємства та надасть можливість економити кошти і час, а також забезпечить своєчасність прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Лабораторний практикум з інформаційної системи Акцент 7.4 : навч. пос. / Укл. : О. Я. Савко, Л. В. Скрашук, С. В. Зюков, М. В. Григорів. Чернівці : ЧНУ, 2015. 80 с.

УДК 658

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

І. А. Гузела,

*Тернопільський національний економічний університет,
huzela1996@ukr.net*

В умовах розбалансування фінансової системи та посилення впливу кризових явищ в національній економіці особливо актуальним завданням, яке потребує негайного розв'язання, є розроблення дієвих важелів впливу держави на функціонування учасників процесу суспільного виробництва, інституцій якого спрямовані на забезпечення фінансової стабільності держави, її сталого економічного розвитку та підвищення добробуту людства. У контексті державного втручання у реформування соціально-економічних процесів вагома ніша належить податковому регулюванню, від якого у значній мірі залежить формування цивілізованого та конкурентоздатного ринкового механізму.

Податкове регулювання страхового ринку – це цілеспрямовані дії держави, з одного боку, для підтримки і стимулювання розвитку страхового ринку, а з іншого – на стримування і пом'якшення небажаних негативних наслідків діяльності, що здійснюється суб'єктами страхового ринку.

В умовах політичної і економічної нестабільності недосконалим є Податковий кодекс України, а саме: постійна зміна податкового законодавства, підвищення податкового навантаження на платників податків, особливо до страхових компаній у вигляді подвійного оподаткування, яке задовольняє інтереси держави стосовно використання перестрахування як джерела поповнення бюджетних коштів, однак суперечить інтересам страховиків і перестраховиків, збільшуючи їх податкове навантаження. Внаслідок цього відбувається зменшення сплати податків шляхом ухилення або уникнення. Крім того, характерна непрозорість та недостатньо розвинута інфраструктура страхового ринку, що в цілому призводить до використання «схемного» страхування. Зазначимо, в Податковому кодексі України в ст. 160.6 збережено чинний порядок оподаткування перестраховальних операцій із перестраховиками-нерезидентами, залежно від їх рейтингів (0% і 12%). На нашу думку, податкові зміни, з одного боку, позитивно впливають на розвиток пере-

страхування з нерезидентами, зменшуючи податкове навантаження страховика при укладанні договорів перестрахування з перестраховиками-нерезидентами, в яких є відповідний рейтинг, з іншого – призводять до подорожчання перестрахування, однак не створюють перешкод для продовження «схемних» перестраховальних операцій.

Крім того, страхові компанії вдаються до інших способів оптимізації оподаткування своїх доходів. Зокрема, вони створюють так звані венчурні фонди, які призначені для інвестування у ризиковані інноваційні проекти. Відповідно до чинного законодавства за таких умов страховики імітують заборгованість перед венчурним фондом, яку ліквідують поступово щомісяця, пересилаючи на його рахунки певну суму грошових коштів. З таких перерахунків не сплачують податків. Згодом ці ж кошти повертаються знову страховій компанії. Крім того значного поширення набули офшорні страхові компанії. Базова схема офшорного страхування ґрунтується на переказі страхових премій на адресу офшорних страхових фірм, де їх прибуток не оподатковується. Основними цілями створення таких компаній є: ухилення від оподаткування, нелегальний експорт капіталу, створення неформальних фондів грошових коштів, відмивання злочинних доходів [1].

В умовах недосконалого податкового регулювання суб'єкти господарювання шукають різні способи щодо ухилення або уникнення сплати податкових платежів, внаслідок чого підвищується рівень тіньової економіки. Відповідно у Державний бюджет України не надходить значний обсяг податкових платежів, що призводить до невиконання державою покладених на неї функцій на належному рівні. Як приклад, такий дисбаланс інтересів можна побачити у взаємовідносинах держави та страхових компаній, які з 2015 року двічі сплачують податок на прибуток, за ставкою 3% і 18%. На нашу думку, подвійне оподаткування і є податковим навантаженням на страховиків, що посприяло виникненню різних схем ухилення від сплати податків та формуванню їх податкової заборгованості. Визначений порядок оподаткування для страховика (перестраховика) негативно впливає на його фінансові результати і може стати приводом до підвищення страхових тарифів, оскільки в актуарних розрахунках це не враховано, що безумовно вплине на зниження темпів зростання страхових (перестраховальних) премій та збільшення кількості схемних операцій, спрямованих на їх наросування, та кількості фінансових схем за страховими виплатами. Це свідчить про те, що з плином часу схемне страхування (перестрахування) переорієнтовується, однак його обсяги суттєво не змінюються. Як приклад, після врегулювання перестраховальних відносин із перестраховиками-нерезидентами, що зумовило скорочення «псевдоперестрахування», активного розвитку набули схемні операції, за яких вітчизняні перестраховики перестраховують псевдоризики іноземних страховиків.

Згідно проведених опитувань суб'єктів господарювання щодо проблем, які на сьогоднішній день характерні для системи оподаткування в Україні, 65% з них найважливішою перешкодою свого економічного розвитку визнали нестабільність податкового законодавства. Частина малих підприємств працює на стабільній спрощеній системі оподаткування, при цьому більші проблеми недосконалого оподаткування характерні для великих підприємств. Крім того, важливою проблемою опитувані визнали проблему податкового адміністрування – для великих та середніх підприємств цей відсоток складає 67%, а для малого бізнесу – 56% [2]. Лише менше 10% суб'єктів господарювання заперечували, що нестабільність податкового законодавства та складність адміністрування податків є проблемою.

Вважаємо, що при визначенні підходів до формування системи оподаткування страхового бізнесу доцільно, насамперед, враховувати його особливе місце в економічній системі. З урахуванням стратегічної ролі страхового сектору, податкове регулювання необхідно спрямовувати на стимулювання попиту на страхові послуги, управління пропозицією певних видів страхування та інвестиційними ресурсами страховиків за одночасного забезпечення фіскальної ефективності системи оподаткування страхової діяльності.

Література:

1. Терещенко В. С., Бевза Н.С. Проблеми оподаткування страхових компаній та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/7_102386.doc.htm
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

УДК 330.46

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ У ВЕРТИКАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КАНАЛАХ

Н. М. Данилюк,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», somed12@gmail.com*

Оптимізація доходів підприємств у процесі стимулювання збуту сприяє формуванню рушійних сил, що спонукають виробників та посередників до пошуку механізмів ефективного регулювання не тільки обсягів продажу, а й засобів передачі інформації, створеної цінності виробленої продукції та доведенні її до споживача. У цьому контексті одним із найбільш трудомістких етапів комплексного дослідження ефективності ведення бізнесу є визначення, характеристика функціонування інституціональних утворень, що називаються маркетинговими, ринковими каналами або каналами товароруху, а також оцінка особливостей формування доходів їх учасників.

У технічному плані маркетинговий канал є групою підприємств, що володіють правом власності на продукт або сприяють передачі власності від початкового власника до кінцевого споживача у процесі ринкового обміну [2, с. 100-101]. Вертикальний маркетинговий канал уособлює єдину систему об'єднаних учасників різних рівнів, в якій виробник, гуртовий та роздрібний продавці забезпечують ефективний контроль над роботою усього каналу та управління конфліктами в ньому [6, с. 27].

У процесі систематизації факторів, що впливають на формування доходів підприємств – учасників вертикальних маркетингових каналів, вихідною базою є система факторів, що впливають на визначення структури та системи маркетингового каналу в межах обраної його стратегії. Для побудови конкурентоспроможного каналу товароруху у контексті збільшення доданої цінності, що створюється ним, варто звернути увагу на такі складові культури формування ланцюжка цінності, як операційна досконалість та постійні інновації, широке використання Internet-технологій, зменшення витрат часу на діяльність всередині каналу, оптимальне для роботи каналу ціноутворення, навчання для роботи в е-ринковому просторі, підтримка підприємством власних працівників

у процесі перетворень товароруху, оцінка нових характеристик маркетингового каналу, створення єдиного ринку [4, с. 559-564].

Важливим аспектом підтримки стабільно позитивних фінансових результатів підприємства – учасника вертикального маркетингового каналу є визначення можливості інтеграції діяльності підприємства по всій довжині каналу товароруху. Остання як запорука конкурентоспроможності підприємства нерозривно пов'язана з особливостями галузі, в якій воно працює. Дж. Шапіро окреслив основні фактори, запропоновані М. Портером, що впливають на структуру галузі:

- конкуренція серед існуючих підприємств в промисловості;
- ринковий вплив постачальників;
- ринковий вплив покупців;
- загроза появи товарів-замінників;
- загроза появи нових учасників [5, с. 429].

Поряд із окресленням основних факторів, що впливають на формування доходів підприємства-виробника залежно від його галузевої спеціалізації та виробничої програми, варто звернути увагу на чинники, що визначають можливість отримання позитивних фінансових результатів та безпосередньо стосуються функціональних характеристик каналу і вибору стратегії комунікації у ньому. Д.Р. Леманн та Р.С. Віннер виділяють три основні компоненти, від яких залежить ступінь контролю маркетингового каналу підприємством-виробником через посередника:

- контрактні та правові умови;
- власні інтереси учасників каналу;
- особисті контакти.

Крім цього, важливу роль у розподілі ступеня впливу всередині маркетингового каналу відіграють ринкова позиція та домовленості, пов'язані з діяльністю каналу [3, с. 582-588].

Дослідження факторів впливу на формування доходів підприємства-виробника, що працює у вертикальному маркетинговому каналі, через призму владних відносин всередині каналу дає змогу їх систематизувати та охарактеризувати з точки зору ступеня включення підприємства у взаємодію всередині каналу, його організаційно-правової форми та внутрішньої структури.

Вплив факторів на формування доходів підприємств у вертикальних маркетингових каналах можна оцінити за умови окреслення стратегії стимулювання збуту підприємства-виробника, завданнями якої є визначення та оптимізація рішень, пов'язаних з ціноутворенням та дохідністю (pricing and revenue optimization, PRO) [5, 7, 8, 9].

Стратегії стимулювання споживачів і торгових посередників передбачають використання такого інструменту маркетингових комунікацій, як реклама. Обсяг витрат на рекламу впливає не тільки на формування доходів виробників, але й на можливість отримання цінових знижок по-

середниками та оцінку загальної ефективності роботи в каналах товароруку. Оптимальний обсяг витрат на рекламу з використанням в якості критерію оптимізації максимізацію прибутку досягається за умови рівності співвідношення рекламної еластичності попиту до цінової еластичності зі знаком мінус:

$$\frac{A \times T}{P \times Q} = -E, \quad (1)$$

де A – кількість рекламних звернень про продукт (товар), шт.; T – ціна рекламного звернення, грн.; a – еластичність попиту на продукт (товар) за рекламою; P – ціна продукту (товару), грн.; Q – обсяг збуту продукту (товару), шт.; E – еластичність попиту за ціною [1, с. 423].

На рис. 1 відображена модель впливу витрат на рекламу на обсяг збуту та прибуток. Рис. 1 ілюструє вплив рекламної кампанії на динаміку продажів, коли функція реакції збуту збільшується через деякий час після досягнення часової відмітки M .



Рис. 1. Функціональні залежності обсягу збуту підприємства від маркетингових витрат

Таким чином, витрати, інвестовані у політику просування, не дають очікуваних прибутків одразу. Реакція покупців приносить бажаний ефект для підприємств від політики просування продажів з урахуванням певного часового лагу. Задача підприємства-виробника полягає в здійсненні оцінки межі витрат на рекламу для підтримки одержуваного прибутку та динаміки витрат на рекламу, або ж у введенні додаткового механізму політики стимулювання продажів, що є актуальним питанням формування стабільного прибутку для підприємства.

Питання побудови моделі ефективної взаємодії учасників вертикального маркетингового каналу з метою максимізації прибутків всередині каналу є актуальним з точки зору точного розрахунку витрат на рекламу у структурі загальних витрат підприємств (виробника і посередника). У цьому контексті важливу роль відіграють ігрові математичні моделі взаємодії підприємств – учасників вертикальних маркетингових каналів, оскільки вони дають змогу отримати теоретико-розрахункову базу для надання практичних рекомендацій щодо здійснення витрат на рекламу у процесі формування доходів в каналах дистрибуції.

Література:

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. 4-е вид. доп. Київ: Лібра, 2006. 720 с.
2. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / [Пер. с англ. Н. Н. Барышниковой, Б. С. Пинскера]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 640 с.: ил.
3. Леманн, Дональд Р., Рассел С. Винер. Управление продуктом: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция», «Менеджмент»; пер. с англ. – 4-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 719 с. (Серия «Зарубежный учебник»).
4. Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower / под ред. Дж. Гаторны (ред. Р. Огулин, М. Рейнольдс); пер. с 5-го англ. изд. М.: ИНФА-М, 2008. XXXIV, 670 с.
5. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок; пер. с англ. под ред. В.С. Лукинского. СПб.: Питер, 2006. 720 с.: ил. (Серия «Теория менеджмента»).
6. Штерн, Льюис, В., Эль-Ансари, Адель, И., Кофлан, Эни, Т. Маркетинговые каналы, 5-е изд.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 624 с.: ил. Парал. тит. англ.
7. Jeuland, A. P., Shugan, S. M. (2008). Managing Channel Profits. Marketing Science, Vol. 27, No. 1, January-February, 52-69. DOI: 10.1287/mksc.1070.0332.
8. Phillips, R. (2003). Teaching Pricing and Revenue Optimization. INFORMS Transactions on Education 4:1, 1-10. DOI: <https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/4127/PhillipsRevenueOptimization.pdf>
9. Wind, Y., Lilien, G.L. (1993). Marketing Strategy Models, Chapter 17. I. Eliashberg and C.L. Lilien, Eds., Handbooks in OR d MS. Vol. 5, 773-826. DOI: <https://pdfs.semanticscholar.org/2fc5/c11a530b373cebc05a9347e7ef4e5ee20bbe.pdf>

УДК 332.1:338.24

СТВОРЕННЯ СПРОМОЖНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ЗБАЛАНСУВАННЯ ЇХ РОЗВИТКУ

О. І. Дем'янчук,

Національний університет «Острозька академія»,
olha.demianchuk@oa.edu.ua

Виходячи з європейського та світового досвіду, найважливішою формою прояву децентралізації в Україні є територіальна децентралізація, яка відображає реформування місцевого самоврядування та створення спроможних територіальних громад.

В чому полягає сутність спроможної територіальної громади? Устименко В.А. розглядає спроможну територіальну громаду, як територіальне утворення яке має бути здатним задовольняти потреби, пов'язані з життєдіяльністю мешканців населених пунктів, а також належним чином забезпечити реалізацію їхніх прав [1]. Згідно Постанови КМУ «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад», спроможна територіальна громада – «територіальна громада сіл (селищ, міст), які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці» [2]. Колектив Виконавчої дирекції Асоціації міст України спроможну територіальну громаду розглядає як «таку громаду, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади» [3, с. 5]. За Європейською хартією місцевого самоврядування – це «право і спроможність органів місцевого самоврядування... здійснювати регулювання і управління суттєвою часткою суспільних справ, які належать до їхньої компетенції, в інтересах місцевого населення» [4]. Таким чином, сутність категорії «спроможна об'єднана територіальна громада (ОТГ)», полягає у створенні нової

форми адміністративно-територіального утворення на добровільних засадах у ході децентралізації, яке наділене новими механізмами формування достатніх бюджетних ресурсів, повноваженнями щодо утримання закладів соціальної сфери та соціальної інфраструктури, з наданням якісно нових громадських послуг.

Виходячи із визначення, створення спроможних територіальних громад під час реформи децентралізації, має базуватись на ключових параметрах: фінансова спроможність, кадрова спроможність, соціально-інфраструктурна спроможність. За умови наявності всіх трьох складових на достатньо високому або достатньому рівні є основою їх збалансованого розвитку, потреби спроможної територіальної громади відповідатимуть її можливостям, і навпаки, її можливості будуть у повній мірі задовольняти її потреби.

Зупинимось на стислому аналітичному дослідженні кожного ключового параметру. Фінансова спроможність територіальної громади була забезпечена проведенням бюджетно-податкової реформи в Україні, як наслідок місцеві бюджети та бюджети ОТГ збільшили значно обсяги бюджетних ресурсів (табл. 1).

Таблиця 2

Результати фінансової децентралізації в Україні за 2014-2018* рр.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018*
Частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд) у ВВП, %	5,1	5,1	6,2	6,5	7,1
Власні доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.	68,6	98,2	146,6	192,7	231,0
Абсолютний приріст, млрд. грн.	-	29,6	48,4	46,0	38,3
Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України, %	-	45,6	47,5	51,2	51,5
Частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів (загальний фонд), %	0,7	26,6	28,8	7,3	30,0
Обсяг власних доходів бюджетів ОТГ, млрд. грн.	-	1,1	4,9	9,2	в/д

* Прогнозні дані Мінфіну України

Побудовано автором на основі джерела 5, с. 15-19

Аналіз показників фінансової децентралізації, засвідчує про значне зростання власних доходів місцевих, щорічний приріст становить від 30 до майже 50 млрд. грн. Питома вага місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України в 2017 році пересягнула 50 % позначку, що підтверджує значну концентрацію бюджетних ресурсів на місцевому рівні. Обсяг власних доходів бюджетів ОТГ щороку зростає у три-чотири рази.

Все це свідчить про підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів та бюджетів ОТГ. А також активізації зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів.

Другою складовою спроможності ОТГ є кадрова спроможність. Ключовим моментом тут виявляється наявність відповідних кадрових ресурсів. Згідно правової процедури створення об'єднаної територіальної громади, на практиці реальну кадрову спроможність, як правило, мають органи ОТГ, які утворенні навколо населених пунктів, що є районними центрами. У таких громадах, до новоутворених органів місцевого самоврядування об'єднаної територіальної громади переходять працівники райдержадміністрації і тим самим частково вирішується проблема управлінських кадрів місцевого рівня. Хоча не завжди якісно, проте ці працівники мають досвід роботи у сфері управління та забезпечення виконання повноважень. При створенні сільських об'єднаних територіальних громад присутні більш гостріші проблеми з якісним кадровим забезпеченням. Так як виникає потреба у таких кадрах, які були б здатні працювати в умовах розширення повноважень місцевого самоврядування і вирішувати завдання, які раніше не були притаманні місцевому самоврядуванню.

Якщо фінансову спроможність чи інфраструктурну (наявність та стан об'єктів інфраструктури) можна заздалегідь прорахувати, то формування якісних кадрових управлінських ресурсів у сільській місцевості є фактично непередбачуваним процесом. Проте сформована сильна управлінська команда із лідерів та активістів сільського населеного пункту, які зацікавлені у його соціально-економічному розвитку є значною запорукою успіху громади, а також основою її збалансованого розвитку.

Третім ключовим параметром спроможної ОТГ є інфраструктурна спроможність, яка відображає всю сукупність об'єктів соціальної інфраструктури, через мережу яких можна надавати нові якісні громадські послуги у сфері освіти, охорони здоров'я, культури, житлово-комунального господарства та ін. Ця ключова складова спроможності має пряму залежність від обсягів бюджетних ресурсів на основі яких відбувається утримання цих об'єктів. Якщо, об'єкти соціальної сфери утримуються в переважній більшості за рахунок цільових субвенцій, які отримують бюджети ОТГ на основі прямих міжбюджетних відносин з державним бюджетом. То об'єкти комунального сектору, благоустрій дитячих майданчиків, освітлення вулиць, ремонт та побудова доріг місцевого значення, забезпечується за рахунок бюджету розвитку ОТГ.

Таким чином, поєднання всіх трьох складових спроможності ОТГ: фінансової, кадрової та інфраструктурної, є основою збалансованого

розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Тільки спроможна громада з достатньою економічною активністю на власній території, з ініціативними, працьовитими та відповідальними людьми та керівниками органів місцевого самоврядування забезпечить збалансований та гідний рівень життя населення, обере пріоритети розвитку своєї громади.

Література:

1. Досвід об'єднання територіальних громад на Сході України: економіко-правові аспекти: колективна монографія / за наук. ред. В. А. Устименка та І. В. Заблудської. НАН України. Інститут економіко-правових досліджень. Київ: ТОВ «ВІСТКА», 2018. 210 с.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» від 8 квітня 2015 р. № 214. Київ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF#n10> (дата звернення : 02 вересня 2018 р.)

3. Формування спроможних територіальних громад: практичний посібник. (видання друге). / за ред. Пітчик М., Слобожан О. та ін. К.: видано Асоціацією міст України в рамках проекту «Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні» (ПУЛЬС), USAID. 46 с.

4. Європейська хартія місцевого самоврядування. Дата ратифікації: 15 липня 1997 р. Редакція від 16.11.2009 (Додатковий протокол про право участі у справах місцевого органу влади), Ратифіковано в Україні 02.09.2014. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036 (дата звернення : 09 вересня 2018 р.)

5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 серпня 2018. *Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/08/10.08.20181.pdf> (дата звернення : 07 вересня 2018 р.)

УДК 336

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

М. Я. Демко,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Demko_Mariana@ukr.net*

Актуальність. Реформування банківського сектору супроводжується розвитком інноваційних технологій, появою нових фінансових установ, адаптацією до умов ринку та забезпеченістю потреб клієнтів, в цих умовах банки почали здійснювати пошук різних інструментів для підтримки конкурентоспроможності, ефективного управління їх діяльністю. У забезпеченості фінансової стійкості банків, отримання прибутку, збереження клієнтів та залучення нових клієнтів, застосовують різні методи та засоби реалізації поставлених завдань. Серед них вагомим значення набуває система банківського маркетингу. Особливу роль банківський маркетинг відіграє у прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правильна організація банківського маркетингу є запорукою успішної прибуткової діяльності банку. Питанням сутності банківського маркетингу, його місце і роль в системі фінансового управління приділяли увагу у своїх роботах такі вітчизняні і зарубіжні вчені: Л. Романенко, А. Романов, Є. Голубков, І. Лютий, О. Солодка, Г. Макарова, Ф. Котлер, Н. Борден та ін.

Більшість науковців трактує банківський маркетинг – як організаційно-управлінську стратегію пошуку засобів задоволення потреб клієнтури банку та власне банку за допомогою створення системи ефективного управління грошима, кредитами, відсотками, валютами, розрахунками з урахуванням особливостей маркетингового оточення та існуючої кон'юнктури ринку позичкового капіталу [1, с. 13].

Як зауважують В. Ткачук, А. Тимків, водночас сучасне розуміння банківського маркетингу з позицій системного підходу являє собою єдність наступних складових елементів:

- банківський маркетинг як філософія банківського бізнесу;
- банківський маркетинг як спосіб підприємницької політики і поведінки на ринку;
- банківський маркетинг як окрема галузь знань і науки;

– банківський маркетинг як окрема сфера професійної діяльності [2, с. 1248].

Організація банківського маркетингу залежить від специфіки діяльності банківської установи, цілей і завдань, політики і стратегії, підбору концепції, а також врахування інтересів клієнтів.

М. Стегнієнко, В. Волкова вважають, що важливість банківського маркетингу зумовлена низкою функцій і завдань, які він здійснює:

- 1) дослідження фінансового ринку, потенціалу та можливостей реальних і потенційних клієнтів банку;
- 2) збір та обробка інформації, на основі якої розробляється маркетингова стратегія банку;
- 3) зниження банківських ризиків за рахунок проведення маркетингових досліджень і розроблення маркетингових планів;
- 4) підвищення ефективності використання грошових коштів і, відповідно, прибутковості банківського бізнесу;
- 5) укріплення конкурентних позицій банку на ринку;
- 6) створення і підтримка позитивного образу (іміджу) банку на ринку; збір інформації про думку цільової аудиторії про банк; проведення моніторингу та співпраця із засобами масової комунікації;
- 7) розроблення нових банківських продуктів і послуг, які максимально задовольняють мінливі потреби споживачів, а також встановлення на них справедливої ціни;
- 8) безперервний моніторинг потреб і вподобань клієнтів з метою вчасної переорієнтації банківських пропозицій;
- 9) упровадження індивідуального підходу до обслуговування клієнтів банку тощо [3, с. 273].

Використання банківського маркетингу сприяє орієнтації служб в банківській системі на пошук нових ринків, вибору вигідних банківських продуктів.

Варто зазначити, що на практиці банківський маркетинг реалізувати значно складніше, ніж в інших сферах національної економіки, це зумовлено головними завданнями банківського маркетингу, які насамперед полягають в аналізі процесів, що відбуваються на ринку капіталу, кредитно-фінансових інститутах.

За цих умов метою політики керівництва банку і його модернізації є залучення клієнтури, розширення сфери збуту своїх послуг, завоювання ринку, збільшення прибутку. Зміст і цілі маркетингової роботи банку істотно змінюються останнім часом під впливом різко зростаючої конкуренції на фінансових ринках і модифікації відносин між банками й клієнтурою в умовах кризи [4].

І. Ховрак, А. Бородай стверджують, що система заходів під час реалізації стратегії банківського маркетингу змінюється залежно від типу

концепції, яка використовується банківською установою виділяють такі концепції, як:

- сервісна концепція (застосовується за умови невисокого рівня доходів клієнтів, відносної рівноваги на ринку банківських послуг);
- параметрична концепція (реалізація високоприбуткових для банківської установи послуг: інноваційних та унікальних);
- комерційна концепція (базується на можливості значно підвищити рівень залучення клієнтів та обсяги реалізації банківських послуг);
- адресна концепція (розроблення спеціальних пропозицій для визначених цільових груп клієнтів з урахуванням їх потреб);
- соціально-політична (врахування ризиків соціально-економічного та політичного характеру, виявлених на основі ситуаційного аналізу) [5, с. 318].

Вибір концепції залежить і від довіри. Довіра формує лояльність, що передуює розвитку банківської діяльності. Маркетингові заходи банківського маркетингу повинні сприяти ефективному функціонуванню банку на ринку.

Однак, як показує аналіз вторинної маркетингової інформації, лише 15% банків України довіряють висновкам експертів, 56% все ж таки покладаються на досвід роботи власного банку та на власні дослідження. Методами маркетингових досліджень є онлайн-дослідження клієнтів (опитування через Інтернет, по мобільному телефону, розсилка анкет тощо). На сьогодні в Україні їх частка становить 7%, однак з кожним роком популярність проведення онлайн-дослідження зростає швидкими темпами [6, с. 130].

Висновки. Враховуючи сучасний стан банківської системи доцільно застосовувати новітні технології, впроваджувати ефективні концепції маркетингової діяльності з метою успішного функціонування банків у системі фінансових установ. У реалізації цих завдань важливе значення має організація маркетингової діяльності. Банківський маркетинг створює позитивний імідж банку та формує довіру клієнтів, що сприяє розвитку установи і фінансового сектору в цілому.

Література:

1. Лютий І. О., Солодка О. О. Банківський маркетинг : підручник [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 776 с.
2. Ткачук В. О., Тимків А. О. Банківський маркетинг : сутність, особливості, еволюція. *Економіка і суспільство*. Мукачівський державний університет. Випуск № 13, 2017. С. 1244–1250.
3. Стегнієнко М. О., Волкова В. В. Сучасні напрямки розвитку банківського маркетингу в Україні. *Вісник студентського наукового товариства Донецький національний університет імені Василя Стуса*. Том 2,

№ 5 (2013). С. 271–276. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/1324/1351>.

4. Циганов О., Бабенко Т. Особливості банківського маркетингу в умовах кризи. *Журнал «Схід»*, № 1 (101), 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=59954.

5. Ховрак І. В., Бородай А. О. Банківський маркетинг : комунікація з клієнтами та формування цінностей. *Гроші, фінанси і кредит. Східна Європа : Економіка, бізнес та управління*. Випуск № 6 (11), 2017. С. 317–321.

6. Мороз І. О. Організація маркетингових досліджень в банках України. *Економічні науки. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. № 5 (27), 2017. С. 129–131.

7. Майовець Є. Й. Маркетинг : теорія та методологія : навчальний посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. 450 с.

8. Маркетинг у банку [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. проф. Т. А. Васильєвої ; Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін.; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. 353 с.

9. Мальчик М. В., Коваль С. І. Банківський маркетинг у конкурентному середовищі. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць* / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. Острого : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. Випуск 24. С. 225–229.

УДК 336.025.12:330.341.1 (477)

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ І НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Н. Б. Демчишак,

Львівський національний університет імені Івана Франка,
nazar_dem@ukr.net

Актуальність. Соціально-економічна невизначеність курсу сучасної державної політики зумовлює концептуальне нерозуміння принципів напрацювання підходів до подолання наявних в Україні проблем, зокрема в частині стимулювання процесу формування інтелектуального потенціалу країни. У цьому контексті особливого значення набуває необхідність вивчення різних аспектів розвитку вітчизняної науки й науково-технічної діяльності, а також забезпечення їхнього фінансування як стратегічно важливого напрямку реалізації ідеї побудови інноваційної моделі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний потенціал розглядають як складову економічного та як ключовий чинник формування інтелектуального капіталу, враховуючи процес перетворення в останній інтелектуальних ресурсів [1]. Базовою передумовою формування, нагромадження й реалізації інтелектуального потенціалу в сучасних умовах є позитивна динаміка наукових пошуків й комерціалізація результатів науково-технічних досліджень. Відтак, початково з'ясуємо кількість підприємств, що займалися науковою та науково-технічною діяльністю в Україні (рис. 1).

З рис. 1 очевидно, що спостерігається тенденція до зменшення кількості установ та організацій, які займалися науковою та науково-технічною діяльністю у 2005-2015 роках, що зумовлено відсутністю належної державної підтримки її розвитку, дефіцитом фінансових стимулів і преференцій для таких суб'єктів, а також відповідної законодавчої бази. Негативним чинником з погляду формування інтелектуального потенціалу є і те, що станом на 2015 рік кількість установ та організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи зменшилася на 35,2 %, водночас 44,3 % з них належали до державного сектора економіки, 40,3 % – до підприємницького, 15,4 % – вищої освіти [3].

© Н. Б. Демчишак, 2018

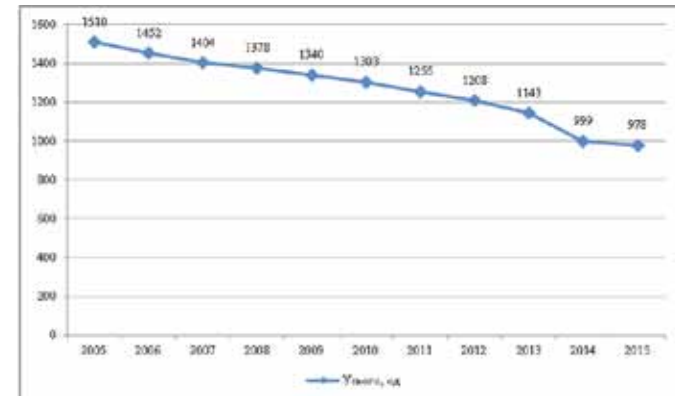


Рис. 1. Кількість підприємств, що займалися науковою та науково-технічною діяльністю в Україні у 2005-2015 роках [2]

Стосовно організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи за галузями наук у період з 2005-2015 років, то склалося так, що понад половину організацій виконували роботи у галузі технічних наук, проте їх кількість зменшується, наприклад, у 2015 році порівняно з 2005 їх чисельність знизилася на 14,9 %. Характерно, що впродовж 2009-2013 років частка природничих наук у загальній структурі становила приблизно 34,1 %, технічних наук – 43,7 %, гуманітарних – 3,7 %. Розподіл кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в розрізі галузей наук, розглянемо на рис. 2.



Рис. 2. Структурний розподіл організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи у 2005-2015 роках, за галузями наук, у % [2]

В Україні упродовж досліджуваного періоду, як видно з рис. 2 спостерігалася тенденція до скорочення кількості організацій, що виконували наукові роботи у галузі технічних наук з 53 % у 2005 році до 38 % у 2015 році. Водночас недооціненою є роль людських ресурсів, про що свідчить частка гуманітарних та суспільних наук, що сумарно упродовж 2005-2015 років не перевищувала 16 %, які мають вагоме значення для безперебійного функціонування різних сфер, зокрема і науково-технічної. Одним із базових показників, який характеризує рівень розвитку вітчизняної науки в частині її фінансування, є показник витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (рис. 3). Упродовж досліджуваного періоду не спостерігається чіткої тенденції у змінах обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, що видно із рис. 3. У 2005-2008 роках обсяги витрат коштів на науку поступово збільшувалися й у 2008 році порівняно з 2005 роком зросли на 76,3 % [2].



Рис. 3. Динаміка витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2005-2015 роках, млн. грн. [2]

У 2009 році, у післякризовий період, загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій порівняно з 2008 роком зменшився на 14,3 %. Протягом 2010-2013 років обсяги витрат з кожним роком збільшувалися, підприємства активно провадили діяльність у сфері науки і техніки [2]. У 2015 році загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій був найбільшим у розглянутому періоді та починаючи з 2005 року зріс на 168,8 %. Водночас середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок становила 4 218 грн. Зазначене дає підстави стверджувати, що роботу наукових працівників оцінюють неналежно.

Висновки. Виявлені тенденції у сфері наукової й науково-технічної діяльності в Україні дають змогу стверджувати про наявність низки

стратегічних прорахунків у державній політиці: відсутність стратегічної візії в організації функціонування системи вищої освіти та її відрив від реальної економіки; неефективні державні та регіональні науково-технічні програми; дефіцит механізмів комерціалізації науково-технічних розробок; прорахунки у формуванні нормативно-правової бази в частині застосування інструментів фінансового регулювання інноваційної активності ділових одиниць. Дієвість прийняття відповідних стратегічних рішень у відповідь на існуючі виклики розвитку науки й техніки в Україні є запорукою економічного успіху й підвищення рівня національної безпеки.

Література:

1. Філіппова С. В., Ковтуненко К. В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 754. С. 227–232.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 494 с.

УДК 336.1

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Л. П. Довгань,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
l_dovgan@ukr.net*

Л. О. Першко,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
larisa_pershko@ukr.net*

До недавнього часу для України був характерним досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, який притаманний для тоталітарних економічних систем, тоді як в демократичних економіках роль місцевих бюджетів зростає в межах однієї бюджетної системи країни. З початком євроінтеграції економіки України виникла необхідність реформування бюджетної системи через децентралізацію влади і надання більших прав місцевому самоврядуванню. Наразі є потреба дослідити стан справ проведення децентралізації в Україні, виявити існуючі проблеми і знайти потенціал активізації цього процесу.

Децентралізація полягає у передачі значних повноважень та бюджетів від державних органів влади до органів місцевого самоврядування. Для цього необхідно реалізувати такі основні етапи:

- Перший етап: створення трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою з 27 регіонів, 120-150 районів, 1500-1800 громад.

- Другий етап: розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів, коли кожен рівень місцевого самоврядування отримає свої виключні повноваження.

- Третій етап: розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади, передавши повноваження місцевих держадміністрацій органам місцевого самоврядування, залишивши виконавчій владі тільки право контролю.

- Четвертий етап: оновлення бюджетної системи, яке полягає у необхідності одержання власних бюджетів громад, у можливості об'єднання зусиль і фінансів для вирішення нагальних питань і розвитку;

- П'ятий етап: відповідальність органів місцевого самоврядування перед виборцями і державою [3].

Більш детально зупинимось на четвертому етапі, оскільки він стоється бюджетної системи. На четвертому етапі необхідно повністю оновити бюджетну систему шляхом одержання громадою власних бюджетів, в яких буде можливість об'єднувати зусилля і фінанси. В таких бюджетах з'являються ресурси для вирішення нагальних питань розвитку, а зростання бюджету веде до нових можливостей для подальшого розвитку громади, району, регіону.

З огляду на сказане, виникає необхідність проаналізувати власні бюджети громад, які створені в процесі децентралізації, визначити їх сильні і слабкі сторони, недоліки і переваги. Для цього проведемо оцінку фінансової спроможності створених 366 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в розрізі областей за 2017 рік [2].

Оцінку фінансової спроможності 366-ти ОТГ проведено на підставі результатів моніторингу виконання місцевих бюджетів за 2017 рік та за 4 основними показниками, які відображають:

- власні доходи на 1-го мешканця;
- капітальні видатки на 1-го мешканця; (капітальні видатки на 1-го мешканця розраховано виходячи із проведених касових капітальних видатків бюджетів ОТГ за рахунок доходів місцевих бюджетів, трансфертів з державного бюджету та власних надходжень бюджетних установ).
- 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).

Проведемо оцінку фінансової спроможності ОТГ в розрізі областей. Одним із основних показників фінансової спроможності громади є показник власних доходів на 1-го мешканця, який за два останні роки зростає по всіх ОТГ [2]. Рівень зростання власних доходів на 1-го мешканця різниться за різними ОТГ: від 1,4 рази по Херсонській області до 2,5 разів по Рівненській, Івано-Франківській областях і до 2,8 разів по Миколаївській області.

Другим важливим показником фінансової спроможності громад є показник капітальних видатків на 1-го мешканця в гривнях. Лідерами за даним показником, як і очікувалось, виявились області-донори, такі як Полтавська (3256 грн), Луганська (2494,6 грн), Дніпропетровська (2102,1 грн), Донецька (1830,9 грн), Запорізька (1799,2 грн), незважаючи на воєнні дії на території двох із них. Традиційно в областях, які є дотаційними, в яких не розвинута достатньо промисловість, сільське господарство, інфраструктура бізнесових зв'язків в регіоні, мають втричі нижчі результати даного показника. Зокрема, області мають такі показники: Рівненська (928,8 грн), Черкаська (893,1 грн), Івано-Фран-

ківська (877,3 грн), Чернівецька (817,1 грн), Тернопільська (776,6 грн). Але справжнім аутсайдером в цьому рейтингу стала ОТГ в Київській області. Крім того, що дана область налічує всього дві об'єднані територіальні громади, що докорінно відрізняє її від практики усієї України, так і капітальні видатки на одного мешканця складають всього 680,6 гривень [2].

Третім показником фінансової спроможності ОТГ є рівень дотаційності бюджетів, який розраховується як частка базової/реверсної дотації у доходах громади. Серед лідерів середнього рівня дотаційності виявились ОТГ Івано-Франківської області – 37,2%, Чернівецької області – 26,8%, Львівської області – 23,2%, Рівненської області – 19,1%, Тернопільської і Закарпатської областей – 18,1%. Зрозуміло, що ці області мають слабкий економічний потенціал, недостатність власних фінансових ресурсів, а тому, незважаючи на досить велику кількість створених ОТГ в цих областях, залишається проблемою активізація малого, середнього і великого бізнесу та створення нових робочих місць в названих регіонах. Низький середній рівень дотаційності бюджетів мають такі області: Донецька (0,7%), Полтавська (1,5%), Харківська (2,7%), Черкаська і Кіровоградська (3,6%), Київська (4,2%), Луганська (4,3%). Якщо за попередніми показниками Київська область не мала позитивних результатів, то і середній рівень дотаційності усього двох ОТГ області на досить низькому рівні. Це підтверджує той факт, що в столичній області є великий потенціал економічного і соціального розвитку.

Розглянемо четвертий показник фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад – частка видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах. Найвищий середній показник частки видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах мають області: Івано-Франківська (45,5%), Львівська (38,2%), Чернівецька (33,5%), Волинська (31%), Тернопільська (30%), Рівненська (29,3%), Закарпатська (26,7%), Київська (23,3%). Дивним є той факт, що економічно «бідні» області дозволяють собі мати найвищий рівень видатків на утримання апарату управління. Зважаючи на це, таким громадам необхідно запустити суворий механізм економії адміністративних витрат і активізації підприємницької діяльності.

З огляду на сказане, можна зробити наступні висновки. Дані моніторингу виконання місцевих бюджетів свідчать про те, що для більшості невеликих громад спостерігаються найнижчі показники фінансової спроможності по всіх регіонах. Виняток становлять ті невеликі громади, у яких розташовані бюджетоутворюючі або великі промислові підприємства. Розрахунок чотирьох показників фінансової спроможності ОТГ за областями виділив області лідери і аутсайдери фінансової спроможності. Підсумовуючи, можна виділити основні критерії, які будуть сприяти формуванню спроможних громад: чисельність громади не по-

винна бути меншою, ніж 5-7 тис. осіб, питома вага базової дотації – не більше 30% від суми власних доходів, витрати на утримання управлінського апарату – не більше 20% від обсягу власного ресурсу громади [2]. Фінансова спроможність є найбільш визначальним критерієм при формуванні спроможної громади.

Література:

1. Децентралізація – 2017. Реформа буде продовжуватись – Новини – Децентралізація влади. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/gromada>
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
3. 5 кроків реформи – децентралізація влади. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/5_steps
4. Реформа децентралізації влади в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://old.decentralization.gov.ua/fivesteps/item?id=2>

УДК 336.64

СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Д. А. Дорофєєв,

ДВНЗ «Університет банківської справи», dmytrodorofiev@gmail.com

Небанківський фінансовий сектор є важливою складовою фінансової системи держави. Його роль і завдання у фінансовій системі країни пов'язані з наданням суб'єктам ринку фінансових послуг, акумуляцією вільних коштів та їх спрямуванням на інвестиційні потреби економіки [1, с. 45; 2, с. 36; 5, с. 38].

У сучасних умовах важливе значення має забезпечення інноваційного розвитку фінансового сектору, під яким у науковій літературі розуміють сукупність цілеспрямованих і послідовних дій економічних суб'єктів щодо впровадження науково-технічних, технологічних, економічних, організаційних, управлінських, соціальних та інших видів нововведень, що спрямовані на суттєве підвищення ефективності функціонування ринку фінансових послуг і всієї соціально-економічної системи країни [8, с. 27; 9, с. 75].

Одним із напрямів забезпечення інноваційного розвитку фінансового сектору є вдосконалення підходів щодо формування стратегії функціонування на ринку фінансових послуг як окремих небанківських установ, так і всієї системи загалом [3, с. 34; 7, с. 19; 11, с. 9]. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» відповідальність за регулювання та забезпечення стратегічного розвитку небанківського фінансового сектору покладено на Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), головними завданнями якої є розроблення і реалізація стратегії розвитку ринків фінансових послуг, запровадження міжнародно визнаних правил і кращої світової практики використання фінансових, економічних, організаційних, управлінських та соціальних інновацій, які покликані сприяти ефективному і стабільному розвитку небанківського фінансового сектору [4, с. 43; 6, с. 5].

У 2017 р. в Україні було зареєстровано 1993 небанківських фінансових установи, що на 5,68% менше, ніж у 2013 р. Зменшення їх кількості відбулося за рахунок скорочення кількості страхових компаній

(на 27,76%) та кредитних спілок (на 39,42%). Разом з тим кількість фінансових компаній зросла в 2,17 рази. Упродовж 2013-2017 рр. активи небанківських фінансових установ збільшилися зі 122,4, млрд. грн. до 185,8 млрд. грн., тобто на 51,80%, а їх питома вага у структурі активів усього фінансового сектору підвищилась із 8,8% до 12,2% – на 3,4 п. п.

Наведені дані свідчать про динамічний розвиток сектору небанківських фінансових установ. З метою посилення ролі та ефективного використання їх інноваційного потенціалу Нацкомфінпослуг розробив Стратегію реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки, яка передбачає низку заходів у сфері вдосконалення інноваційних підходів до розвитку небанківського фінансового сектору [10].

Основними організаційними та управлінськими напрямками стратегічного інноваційного розвитку небанківського фінансового сектору визначено такі завдання: удосконалення системи аналізу, прогнозування та стратегічного планування у сфері надання небанківських фінансових послуг; гармонізація законодавства України, що регулює діяльність небанківських фінансових установ, до директив ЄС; запровадження нагляду за небанківськими фінансовими групами на консолідованій основі та вдосконалення пруденційного нагляду; впровадження системи електронного документообігу та здійснення комунікацій з учасниками ринку в електронному форматі; створення для споживачів небанківських фінансових послуг загальнодоступної інформаційної бази даних Нацкомфінпослуг про діяльність фінансових установ.

Головними заходами щодо впровадження економічних і соціальних інновацій в Стратегії визначено: запровадження системи нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ на основі оцінки ризиків; розроблення нових механізмів гарантування прав споживачів та інвесторів, зокрема, гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, гарантування вкладів на депозитні рахунки в кредитних спілках і внесків довіритель фондів фінансування будівництва; запровадження дієвого механізму досудового врегулювання спорів шляхом створення інституту фінансового омбудсмена; розвиток електронної комерції на ринках небанківських фінансових послуг, зокрема, запровадження «електронного поліса»; використання нових методів та інструментів у сфері обов'язкового державного соціального медичного, туристичного, сільськогосподарського та інших видів страхування.

До основних напрямів використання фінансових інновацій на ринку небанківських фінансових послуг, передбачених Стратегією, слід віднести: запровадження системи рефінансування проблемних небанківських фінансових установ і механізмів підтримки ліквідності кредитних спілок шляхом взаємного кредитування; «платежів нагляду»; нових індикаторів аналізу фінансової звітності небанківських фінансових

установ, чутливих до зміни їх фінансового стану і ризиковості окремих видів діяльності та операцій, а також нових вимог до платоспроможності, капіталу та ліквідності небанківських фінансових установ; використання нових інструментів на ринку небанківських фінансових послуг; створення державного агентства з відновлення активів та компенсації вкладів небанківських фінансових установ у неплатоспроможних банках з метою врегулювання питання проблемної заборгованості.

Одним із важливих стратегічних заходів стимулювання інноваційного розвитку небанківського фінансового сектору визначено посилення міжнародного співробітництва, набуття членства у Міжнародній асоціації органів страхового нагляду (IAIS) та Міжнародній організації нагляду за пенсійними фондами (IOPS), участь у проектах міжнародної технічної допомоги USAID щодо діяльності кредитних спілок з метою впровадження ефективних бізнес-процесів і розширення спектру фінансових послуг; у проектах ЄС, зокрема, щодо запровадження нової системи фінансової звітності, практичне використання якої дозволить здійснювати прийом, обробку, перевірку та розкриття інформації у єдиному форматі на основі стандарту XBRL, що сприятиме одержанню Україною режиму внутрішнього ринку з ЄС у сфері небанківських фінансових послуг.

Таким чином, перспективи стратегічного інноваційного розвитку небанківського фінансового сектору значною мірою залежать від ефективності державної регуляторної політики, спрямованої на забезпечення стійкого та ефективного розвитку ринку небанківських фінансових послуг, а також захист інтересів споживачів фінансових послуг та інвесторів.

Література:

1. Жупанин В. В., Міщенко В. І. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України. *Фінанси України*. 2008. № 2. С. 44–58.
2. Іванов В. В., Науменкова С. В. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: «Економіка»*. 2013. № 153. С. 35–41.
3. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами. *Економіка України*. 2002. № 5. С. 29–36.
4. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором. *Банківська справа*. 2007. № 1. С. 41–56.
5. Міщенко С. В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. *Фінанси України*. 2010. № 7. С. 35–49.

6. Науменкова С. В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг. *Фінанси України*. 2010. № 4. С. 3–16.

7. Науменкова С. В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України*. 2005. № 7. С. 14–21.

8. Науменкова С. В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики. *Фінанси України*. 2013. № 10. С. 20–33.

9. Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в банківській системі: теорія, методологія, практика [Текст]: монографія; Університет банківської справи Національного банку України. УБС НБУ, 2014. 540 с.

10. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки. *Розпорядження Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 р. № 499*.

11. Шумило І., Лисенко Р. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 3. С. 6–11.

УДК 336.276

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Д. А. Єнісеєва,

Національний університет «Острозька академія»,
daryna.yeniseieva@oa.edu.ua

На сучасному етапі розвитку України відбувається значне підвищення інтересу до вивчення питань, пов'язаних з борговою безпекою. Це зумовлено необхідністю забезпечення внутрішньої та зовнішньої фінансової безпеки держави, формуванням ефективної стратегії та політики, з метою досягнення економічного зростання країни.

В Україні, національна безпека у фінансовій сфері включає систему формування безпеки у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектора, в сфері оподаткування, бюджетної, валютної безпеки і т. д. Головними принципами реалізації національної безпеки вважають збалансованість, стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечення ефективного функціонування національної економіки [4].

Економічна безпека України займає одне з провідних місць у системі забезпечення загальної національної безпеки держави та створює умови для сталого збереження стійкості від внутрішніх та зовнішніх загроз, формування конкурентоспроможності на світовому ринку та забезпечення комплексного зростання [2]. Серед основних складових економічної безпеки України важливе значення займає фінансова безпека держави. Це показник, що характеризує можливість держави формувати та збалансовано використовувати фінансові ресурси, показує загальний стан розвитку фінансової, бюджетної, валютної, банківської та інших систем в Україні [5].

Питання формування боргової безпеки у контексті забезпечення фінансової безпеки, ми розглядаємо з двох аспектів, а саме: впливу державного боргу на фінансову безпеку країни та ризиків, які можуть вплинути на фінансову систему України [1].

Вплив зовнішнього та внутрішнього державного боргу можна розглядати як у позитивному, так і в негативному аспекті для фінансової безпеки країни. Негативний вплив непокритих зобов'язань призводить

до невиконання закладених у державний бюджет програм, збільшення боргового тиску на населення, погіршення стану платіжного балансу держави, тобто здійснює безпосередній негативний вплив на боргову та, загалом, на фінансову безпеку країни. З іншого боку, державний борг може здійснювати позитивний вплив на економіку країни, проте лише за рахунок, дотримання допустимих норм боргової безпеки та здійснення запозичень на заходи економічного зростання. Як наслідок, дотримання визначених критеріїв може стимулювати розвиток підприємництва, а фінансові ресурси міжнародних організацій допоможуть вирішити нагальні потреби держави [5].

Однією з найважливіших цілей фінансової політики держави та стабільною умовою стійкості фінансової безпеки є здійснення ефективного управління державним боргом та його обслуговування. Здійснення збалансованого боргового менеджменту дозволяє уникати кризових боргових станів, недостатності видаткових коштів на обслуговування державного боргу та мінімізувати ризики неплатоспроможності.

Також, на нашу думку, при побудові ефективної фінансової політики в контексті формування боргової безпеки та в момент необхідності акумулювання додаткових коштів державою, потрібно враховувати напрями майбутнього використання залучених ресурсів, тобто створювати умови аби позики не носили бюджетного характеру (коли шляхом фінансування поточних бюджетних витрат кошти спрямовуються на поточне споживання). Необхідно у перспективі будувати фінансово-бюджетне використання ресурсів, тобто щоб залученні ресурси використовувалися як на фінансування бюджетних потреб, так і на інвестиційний розвиток держави.

Наступним аспектом забезпечення фінансової безпеки, ми вважаємо, є ризики, що пов'язані з формуванням боргової безпеки. Науковці їх поділяють на ризики державного боргу та ризики збільшення корпоративного зовнішнього боргу.

Ризики зростання державного боргу формують загрози:

- підвищення рівня оподаткування суб'єктів господарювання;
- збільшення відсоткових ставок на ринку державних запозичень;
- можливе коливання курсів валют, в яких здійснено запозичення;
- відплив інвестиційного капіталу [3];
- збільшення боргового навантаження на кожного громадянина та на бюджет держави загалом;
- утворення «боргової ями» і т. д..

Збільшення розміру корпоративного зовнішнього боргу також створює умови для порушення фінансової безпеки держави, за рахунок мінливості потоків міжнародного капіталу та можливої відсутності власних коштів для погашення попередніх боргів. Ці обставини можуть стати причинами виникнення дефолтів національних виробників.

Таким чином, відхилення від індикаторів боргової безпеки не тільки призводить до прямих ризиків для системи державних фінансів, а й здійснює вплив на банківський сектор, валютний та інвестиційний ринки, платіжний баланс держави. Підсумовуючи, зазначимо, що у забезпеченні фінансової безпеки України істотну роль відіграє формування ефективної, раціональної, орієнтованої на результат боргової політики, яка безпосередньо повинна створювати оптимальний рівень боргової безпеки України.

Література:

1. Кравчук Н. Я., Колісник О. Я., Мелих О. Ю. Фінансова безпека: навчально-методичний посібник. Тернопіль: Вектор, 2010. 277 с.
2. Лось В. В., Усик В. І. Теоретичні основи управління борговою безпекою. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 153–156.
3. Новосьолова, О. С. Генеза державного боргу України та вітчизняні тенденції боргової політики. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка* / ред. кол.: В. П. Мікловда, В. І. Ярема, В. О. Приходько та ін. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2014. Вип. 2 (43). С. 143–147.
4. Сергієнко Л. К., Козак Д. А. Вплив бюджетної політики України на економічну безпеку держави. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 4(75). С. 116–123.
5. Фінанси: Курс для фінансистів: навч. посіб. Рекомендовано МОН / За ред. В. І. Оспіщева. К., 2008. 567 с.

УДК 336.1:378

ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

О. Ю. Єрфорт,

Донбаська державна машинобудівна академія, ol.erfort@gmail.com

І. Ю. Єрфорт,

Донбаська державна машинобудівна академія, erfort.irin@gmail.com

Ю. О. Єрфорт,

Донбаська державна машинобудівна академія, yuriy.erfort@gmail.com

Незважаючи на широке використання механізмів багатоканального фінансування вищої освіти у світі, не вирішеною залишається проблема визначення справедливих пропорцій при комбінуванні бюджетних коштів з приватними, що надходять від студентів як плата за навчання та супутні послуги. Прихильники політики розширення використання приватних джерел фінансування у вищих навчальних закладах (далі ВНЗ) підкреслюють високі значення показників внутрішньої норми рентабельності приватних інвестицій у вищу освіту, які за традицією Г. Бекера регулярно розраховуються вченими для більшості країн світу [1-7]. Надаючи корисну інформацію щодо високої вигідності вкладень у сектор вищої освіти для суспільства в цілому і випускників ВНЗ зокрема, показники внутрішньої норми рентабельності суспільних і приватних інвестицій у вищу освіту не можуть бути орієнтиром при розподіленні фінансового навантаження між бюджетом і студентами. По-перше, суспільні вигоди, що приймаються до уваги при їх розрахунку, є заниженими, оскільки не враховують значні позитивні зовнішні соціальні ефекти, які важко оцінити кількісно. По-друге, бюджетне джерело фінансування є комплексним, оскільки складається з податкових надходжень від населення (з різним освітнім рівнем) і підприємств, тому без урахування загального рівня податкового навантаження та структури податкових надходжень бюджету визначити справедливі пропорції фінансування сектору вищої освіти неможливо.

На нашу думку, для окреслення основних напрямів гармонізації джерел фінансування сектору вищої освіти необхідно сформулювати новий методичний підхід, який дозволить би оцінювати вигідність інвестицій у цей сектор для підприємств і працівників з вищою освітою як головних учасників виробничого процесу. Збалансованість структури

джерел фінансування пропонуємо оцінювати на основі показників рентабельності вкладень у вищу освіту для працівників з вищою освітою і підприємств, виходячи з рівнянь (1) і (2).

$$r_b = \frac{\Delta NOS - \Delta Tax_b}{\Delta Tax_b + F_b}, \quad (1)$$

де r_{ind} – коефіцієнт рентабельності видатків на вищу освіту для працівників з вищою освітою;

ΔCE – абсолютна різниця в обсягах видатків на оплату праці працівників з вищою освітою та без вищої освіти;

ΔTax_{ind} – додатковий обсяг податків, сплачуваних працівниками з вищою освітою з більш високих сум доходів;

F_{ind} – обсяг фінансування сектору вищої освіти за рахунок коштів фізичних осіб.

$$r_b = \frac{\Delta NOS - \Delta Tax_b}{\Delta Tax_b + F_b}, \quad (2)$$

де r_b – коефіцієнт рентабельності видатків на вищу освіту для підприємств;

ΔNOS – додатковий обсяг прибутку бізнесу, пов'язаний з наймом працівників з вищою освітою;

ΔTax_b – додатковий обсяг податків до бюджету, що сплачуються підприємствами;

F_b – обсяг фінансування сектору вищої освіти за рахунок коштів підприємств.

Розподіл видатків на вищу освіту між джерелами фінансування можна вважати справедливим тоді, коли значення показників рентабельності інвестицій у цей сектор для учасників виробничого процесу є рівними або досить близькими. В іншому випадку у структурі джерел має місце дисбаланс за критерієм соціально-економічної справедливості.

Для розрахунку показників рентабельності необхідно із всього обсягу податків виокремити ті, які пов'язані з більш високим рівнем продуктивності і, відповідно, заробітної плати працівників з вищою освітою. Продуктивність праці пов'язана прямою залежністю з обсягом податків на доходи фізичних осіб, на прибуток підприємств, а також непрямих податків на споживання (оскільки зростання індивідуальних доходів сприяє підвищенню купівельної спроможності населення). Що стосується внесків у соціальні фонди, то у даному випадку їх не варто приймати до уваги, оскільки кошти цих фондів повинні повністю витрачатися на виплату компенсацій працівникам у періоди непрацездатності або після виходу на пенсію.

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності видатків на вищу освіту для України дає наступні результати: $r_{ind}=0,78$; $r_b=12,6$. Це свідчить про зна-

чний дисбаланс при розподіленні видатків на вищу освіту між підприємствами і населенням з вищою освітою.

Сума додаткових податкових надходжень до бюджету, пов'язана з більш високим рівнем продуктивності праці і заробітної плати працівників з вищою освітою становить 2,99% ВВП, що перевищує загальний обсяг фінансування сектору вищої освіти (2,12% ВВП). Більше того, стягнення плати за навчання у системі вищої освіти призводить до подвійного оподаткування доходів частини населення з вищою освітою, оскільки бюджетні видатки на утримання ВНЗ повністю компенсуються за рахунок додаткових податкових надходжень від працівників з вищою освітою.

В цілому практика перенесення більшої частини податкового навантаження на населення є традиційною для більшості країн, оскільки вважається, що накопичення прибутків стимулює підприємницьку та інвестиційну активність бізнесу, і ринкова економіка розвивається найбільш ефективно тоді, коли підприємства самостійно вирішують, куди вкладати кошти. Водночас така політика призводить до концентрації значних капіталів в руках обмеженої групи власників бізнесу, чий персональні інтереси можуть суперечити суспільним, що за умов високого ступеня олігархічності економіки, макроекономічної та політичної нестабільності, які зараз спостерігаються в Україні, призводить до соціально-економічного занепаду.

Виправленню ситуації сприятиме: 1) підвищення бюджетних видатків на вищу освіту і державне регулювання цін на освітні послуги; 2) залучення коштів бізнесу до фінансування ВНЗ; 3) виведення бізнесу із тіньового сектору з метою підвищення податкових надходжень бюджету; 4) впровадження заходів для підвищення частки витрат на оплату праці у ВДВ в економіці; 5) створення сприятливіших макроекономічних умов для розвитку бізнесу та залучення інвестицій у реальний сектор української економіки.

Література:

1. Arias O. Dynamic rates of return to education in the U.S. *Economics of Education Review*. 2001. № 20(2). P. 121–138.
2. Bevc M. Rates of return to investment in education in former Yugoslavia in the 1970s and 1980s by region. *Economics of Education Review*. 1993. № 12(4). P. 325–343.
3. Єрфорт О. Ю. Методичні аспекти оцінки вигідності інвестицій у вищу освіту. *Формування ринкової економіки : зб. наук. пр.* Київ : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», 2010. № 24. С. 100–109.
4. Hocine B. Investment Evaluation of Higher Education through Cost-Benefit Analysis: Evidence from Adrar University-Algeria. *Journal of Education and Practice*. 2017. № 8(3). P. 89–97.

5. Kenayathulla H. B. Higher levels of education for higher private returns: New evidence from Malaysia. *International Journal of Educational Development*. 2013. № 33(4). P. 380–393.

6. Menon M. E. Perceived rates of return to higher education: Further evidence from Cyprus. *Economics of Education Review*. 2008. № 27(1). P. 39–47.

7. Education at a Glance 2017: OECD Indicators. Paris : OECD Publishing, 2017. 452 p.

УДК 336.13

СИСТЕМА «ПЛАНУВАННЯ, ПРОГРАМУВАННЯ, РОЗРОБЛЕННЯ БЮДЖЕТУ ТА ВИКОНАННЯ» В НІМЕЧЧИНІ

О. В. Жогіна,

Чернігівський національний технологічний університет

В контексті всеохоплюючого процесу реформування публічного сектору в Україні, спрямованого на уніфікацію законодавства, підходів і принципів організації будь-якої діяльності органів публічної влади із високорозвинутими західними країнами, а також у зв'язку із планами України щодо інтеграції до європейської спільноти та військово-політичного блоку НАТО, виникає необхідність вдосконалення вітчизняного процесу фінансового планування в Міністерстві оборони України загалом, у військовій частині, – як первинної ланки такого відомства, – зокрема, на основі досвіду країн-членів вищезазначених організацій. Розглянемо досвід Німеччини в питанні планування військових витрат.

Таке планування здійснюється відповідно до прийнятої в країнах НАТО за американським зразком системою планування, програмування, розроблення бюджету та виконання (далі по тексті – ППБВ), будучи складовою частиною загальнодержавного бюджетного процесу. Планування відноситься до стадії розробки проекту бюджету. Державним органом, який є відповідальним за розглядувану стадію, є федеральне міністерство фінансів. На адресу останнього надходить бюджетна заявка федерального Міністерства оборони, яка міститься в документі, іменованому планом бундесверу (Bundeswehrplan). Цей документ готується генеральним інспектором Бундесверу та затверджується головою відомства. В ньому фіксуються співвідношення між потребами військової організації країни та засобами на їх забезпечення. Варто зазначити, що цей документ складається щорічно на п'ять наступних років, проте для окремих програм передбачено і більш тривалий період.

У плані бундесверу знаходиться відображення програмно-цільовий підхід до бюджетного планування. Військові витрати згідно з цим документом поділяються на два види – поточні та капітальні (якщо використовувати термінологію самого плану – на експлуатаційні (Betrieb) та інвестиційні (Investitionen) потреби.

Більшість основних програм включають в себе підпрограми. Однак у більшості випадків одні й ті ж витрати можуть бути класифіковані за декількома програмами або підпрограмами одночасно, що може привести до подвійного їх обліку, а отже, й до неточностей під час планування. Тому в плані окремо відображається розподіл всіх витрат за основними програмами, а також витрати в рамках кожного виду витрат (основної програми, підпрограми). Причому в першому випадку подвійний облік виключається, а в другому – просте додавання витрат за цими програмами без урахування загального розподілу витрат визначає суму, яка буде більшою за загальну величину військових витрат.

Наприклад, у другому випадку до поточних витрат включаються деякі НДДКР, не пов'язані з розробкою озброєння та військової і спеціальної техніки (далі – ОВТ). У першому ж випадку (тобто при загальному розподілі витрат на основні програми) необхідно враховувати, що до складу їх поточних витрат («Утримання особового складу», «Підтримка ОВТ в стані боєготовності» та «Інші експлуатаційні витрати»), а також капітальних витрат («Військові закупівлі» та «Військове будівництво») включаються витрати, пов'язані з застосуванням збройних сил за межами Німеччини. Подвійний облік виникає і при плануванні так званих міжвидових підпрограм, до яких входять як поточні, так і капітальні витрати. В даний час в планах бундесверу фігурує одна така програма – «Приватно-державне партнерство», в рамках якої плануються витрати обох видів.

Варто зазначити, що кожен план бундесверу має додатки, в яких детально описуються витрати на проекти, які керівництво бундесверу вважає особливо важливими, а також очікуваний ефект від реалізації цих проектів. Науковий аналіз доводить, що всі проекти групуються за такими можливостями збройних сил: керованість; виживаність та захищеність; мобільність; розвідка та обробка інформації; бойова ефективність; підтримка та стійкість. План містить цільові показники чисельності військ, кількості одиниць військової і спеціальної техніки та іншого майна на кінець планового періоду.

Структура оборонних бюджетів носить програмний характер, які дають можливість розділити бюджет на більшу кількість легше контрольованих програм. До того ж кожна підпрограма має витратами на основні ділові операції, що включають витрати на персонал, витрати на виробництво та інвестиції.

Фінансове планування в Німеччині здійснюється з розрахунку бюджету поточного року, проекту бюджету наступного року, фінансового плану на наступні три роки після проекту (загалом – п'ять років). План розвитку Збройних сил розробляється на 12 років з урахуванням факторів, що впливають на їх потребу. П'ятирічні планові періоди за-

безпечують необхідну гнучкість і реальну можливість планування на середньострокову перспективу.

Структура оборонного бюджету складається з майже 17 глав (345 статей), в назвах яких фігурують такі слова, як: Міністерство оборони, загальні доходи / витрати, командування / війська, органи цивільної оборони, університети Бундесверу, служба військових капеланів, медична служба, продовольче постачання, обмундирування, розквартирування і комунальне обслуговування, системи зв'язку та інформаційні системи, матеріально-технічне забезпечення та закупівля озброєнь і боєприпасів для сухопутних військ, паливо та мастильні матеріали та обладнання побутового призначення, внески до міжнародних організацій (НАТО, ЄС, агентства НАТО та ін.).

Література:

1. Сучасні тенденції трансформації збройних сил та досвід з впровадження країнами Центрально-Східної Європи євроатлантичних стандартів: *Матеріали науково-практичної конференції*. 28–29 травня 2013 р., м. Київ. Modern Trends in the Armed Forces Transformation and Central Eastern European Experiences from Introducing EuroAtlantic Standards. *Conference Proceedings*. 28–29 May 2013, Kyiv. Київ : Видавничий дім «Стилос», 2013. 320 с.

УДК 330.3:631.1

НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

І. В. Замула,

*Житомирський державний технологічний університет,
zamulairina@gmail.com*

В. В. Травін,

*Житомирський державний технологічний університет,
vitaliytravin2@gmail.com*

Екологічні та соціальні проблеми у світі досягли глобальних масштабів, що викликало необхідність у розробці механізмів їх подолання. Цей процес почався з 80-тих років ХХ ст. прийняттям Всесвітньої хартії природи, якою окреслено основні принципи охорони природи та покладено відповідальність на державу та міжнародні організації.

Посилення антропогенного та техногенного навантаження на навколишнє середовище спричинило виникнення концепції сталого розвитку. Зазначена концепція створена внаслідок неузгодженості економічного розвитку та вимог екологічної безпеки і включає такі складові: економічне зростання, соціальний прогрес і захист навколишнього середовища.

Вагомого значення концепція сталого розвитку набуває у сфері аграрного виробництва, яке безпосередньо впливає на навколишнє середовище. В Україні, яка має значний потенціал для розвитку потужного аграрного виробництва, останнім часом сталий розвиток сільського господарства все частіше стає об'єктом досліджень наукової спільноти.

Стан екологічної безпеки в Україні є досить складним: антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє середовище в кілька разів перевищує відповідні показники розвинутих країн світу. В умовах нестабільності економіки в Україні екологічні проблеми тільки посилюються.

На низький рівень екологічної безпеки в державі вказує індекс якості довкілля (Environmental Performance Index) [1], згідно з яким у 2013 р. Україна посіла 95 місце серед 178 країн світу, а у 2018 р. – 109 місце серед 180 країн. Даний індекс складається із сукупності показників (див. рис. 1).

Показники якості довкілля у 2018 р. у порівнянні з 2013 р. значно погіршилися. Найбільших негативних змін зазнали такі показники, як якість повітря (зниження з 71 до 105 місця) і клімат та енергетика (зниження зі 110 до 143 місця). Значне покращення відбулося по показнику сільське господарство, а саме Україна перемістилася з 107 місця на 17, що відбулося в основному за рахунок скорочення використання азотної компоненти при веденні сільськогосподарського виробництва. Але проблема забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України при цьому не зникла.

Визначна роль серед природних ресурсів, що використовуються сільськогосподарськими підприємствами, належить земельним ресурсам. Стан та умови експлуатації земельних ресурсів в Україні незадовільні. Землі сільськогосподарського призначення в країні становлять 70,9 % її території, 53,8 % припадає на рілля, що значно перевищує екологічно обґрунтовані норми (в країнах Європи цей показник складає 30-32 %) [2]. Екологічно незбалансоване використання земельних ресурсів, яке стало економічною традицією ще з початку ХХ ст., довготривала незавершеність формування земельних відносин у незалежній Україні та екологічно незбалансоване залучення земельних ресурсів у господарський оборот призвели до загрозливого стану ґрунтового покриву України. Використання земельних ресурсів у господарському обороті на умовах сталого розвитку є одним з факторів ведення екологоорієнтованого аграрного виробництва та є об'єктом екоуправління.



Рис. 1. Показники якості довкілля України у 2013 та 2018 рр. [1]

Сталий розвиток аграрного сектору слід розглядати як процес забезпечення матеріального добробуту теперішнього та майбутніх поколінь, який можна досягти шляхом раціонального використання наявних у

сільському господарстві ресурсів, зберігаючи рівновагу природного сектору.

Для досягнення сталого розвитку необхідно регулювати не стільки ресурсоспоживання товаровиробника, що не відповідає вимогам екологічної безпеки, а скоріше створювати та розвивати екологоорієнтовані технології сільськогосподарського виробництва, спрямовані на збереження та відновлення природних ресурсів. Тобто створювати умови для впровадження сільськогосподарського виробництва та управління ним на основі положень концепції сталого розвитку.

Отже, екологічні проблеми на сьогодні є домінуючими у соціально-економічному житті, а їх вирішення, перш за все, потребує врахування положень концепції сталого розвитку при управлінні суб'єктами господарювання. Основними шляхами досягнення положень концепції сталого розвитку у сільськогосподарських підприємствах є впровадження екологоорієнтованого технологічного процесу та організація екоуправління суб'єктом господарювання. Адекватна оцінка процесів, що відбуваються в природному середовищі, під впливом посилення антропогенного навантаження, є важливою передумовою для своєчасного виявлення загроз національній безпеці в екологічній сфері і своєчасного реагування на них.

Література:

1. Ukraine. Environmental Performance Index [Electronic resource]. Access mode: <https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-country-report/UKR>
2. Щодо оцінки викликів національній безпеці в екологічній сфері. Аналітична записка [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1150/>

УДК 338.242

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Г. В. Запорожець,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, annazaporozhets2403@gmail.com*

Управлінська праця – це особливий вид діяльності, внаслідок якої не створюються певні суспільні блага, але яка опосередковано впливає на створення проміжного та кінцевого продукту підприємства. Основною функцією керівників є ухвалення рішень з найбільш важливих питань, включаючи як керівництво підлеглими, так і організацію самого апарату управління.

Процес прийняття управлінських рішень на підприємстві передбачає формування цілей розвитку, визначення строків реалізації окремих заходів, видів необхідних робіт, виконавців цих робіт, обсягів матеріальних, трудових і інвестиційних ресурсів. Тому на сьогоднішній день, в господарській та управлінській діяльності промислових підприємств України одним з головних завдань являється визначення проблемних ситуацій та пошук оптимальних шляхів виходу з них.

Прийняття рішень в менеджменті є найбільш важливим моментом в процесі управління. Це пов'язано з особливостями управління. Однією з них є те, що воно є активним процесом. Іншими словами, в управлінні безперервно потрібно приймати управлінські рішення.

Рішення – визначається як відповідна реакція на внутрішні і зовнішні впливи, що спрямовані на вирішення проблем і максимальне досягнення бажаної мети. Цілі кожної організації здійснюється шляхом прийняття та реалізації багатьох рішень [1, с. 41].

Конкретні завдання управління характеризуються: невизначеністю, а в деяких випадках суперечливістю умов; відсутністю інформації про можливі рішення і точних алгоритмів розв'язання; необхідністю прийняття рішення протягом обмеженого часу.

На сьогоднішній день в господарській та управлінській діяльності промислових підприємств України одним з головних завдань являється визначення проблемних ситуацій та пошук оптимальних шляхів виходу з них. Нераціональні, неоптимальні рішення можуть призвести до втрати стійкості підприємства, банкрутства чи інших, ще більш загроз-

ливих наслідків. Процес розробки та реалізації управлінських рішень в багатьох випадках розглядається в межах системи менеджменту як сукупності наукових підходів, принципів та методів, а також цільової, керуючої, функціональної підсистеми, що забезпечує процес [2, с. 321; 3, с. 318].

Однією з складових керуючої підсистеми являється підсистема розробки управлінського рішення щодо реалізації змін. Вона грає важливу роль в діяльності підприємства. Якщо при розробці управлінського рішення менеджери не спрогнозують точну стратегію змін підприємства, нормативи конкурентоспроможності майбутньої продукції, зміну складових внутрішнього та зовнішнього середовища, то завтра воно може опинитися на грані банкрутства.

Перш, ніж перейти до обґрунтування технології управлінських рішень, дамо визначення основним поняттям даної області таким як: управлінське рішення, особа, що приймає рішення (ОПР), процес прийняття управлінських рішень.

Поняття «управлінське рішення» в загальному розумінні є вибором найкращої альтернативи досягнення поставленої мети серед сукупності розроблених на основі аналізу, прогнозування та економічного обґрунтування варіантів.

Основною функцією керівників є ухвалення рішень з найбільш важливих питань, включаючи як керівництво підлеглими, так і організацію самого апарату управління. Керівники – це творчі працівники, і їх творчий пошук найбільш раціональних рішень пов'язаний з постійним оновленням професійних знань. Фахівці можуть бути працівниками самих різних професій, виконувати в основному аналітичні функції, що необхідні для підготовки та ухвалення управлінських рішень по окремих спеціалізованих питаннях управління, що вимагають надання їм умов для творчості в ході визначення цілей, завдань, шляхів і методів їх здійснення. Фахівці – це та частина управлінського персоналу, що виконує інженерно-технічні, економічні й інші роботи в процесі розробки, виробництва та реалізації продукції підприємства.

Управлінське рішення розробляється згідно цілям, функціям відповідного рівня ієрархії управління. У цьому контексті, визначаючи вимоги до управлінських рішень, необхідно виходити не з суб'єктивних поглядів керівника даної організації, а із принципів управління, які відображають вимоги законів та правил їх виконання в реальних умовах.

У зв'язку з вище викладеним пропонується використати наступне визначення: управлінські рішення – рішення, які приймається керівниками різних рівнів в рамках їх повноважень та компетенції для вирішення виникаючих проблем виробничо-економічної системи та для досягнення конкретних цілей системи менеджменту.

Процес прийняття управлінського рішення – це процес вирішення певної ситуації, яка склалася на підприємстві. Будь-який процес (в тому числі, і процес прийняття управлінського рішення щодо змін) системи менеджменту є вихідною категорією системного аналізу (в тому числі, й вирішення ситуації).

Концепція прийняття управлінських рішень повинна охоплювати всі зміни у стратегії, виробництві, управління всіма процесами на підприємстві. Якщо процесний підхід ще не став нормою корпоративної культури, то трансформація підприємств стає наслідком того, що вони повторно переживають стани, в яких вже були.

Оскільки бізнес-процеси проходять через всі функціональні підрозділи організації, об'єднують різні роботи і завдання які повинні складати єдину сукупність, вони мають безперервний характер. Якщо розглядати організаційну зміну як впровадження нових бізнес-процесів, то з урахування вище наведених даних щодо декомпозиції, можна прийти до висновку, що організаційна зміна являє собою бізнес-процес. Вхідними та вихідними параметрами такого бізнес-процесу є теперішній та бажаний стани розвитку підприємства.

Отже, при підготовці управлінського рішення використовуються такі показники: виникнення проблеми (ситуація, яка вимагає змін); потреба в інформації (яка необхідна інформація, в якому об'ємі); дані про постачальників інформації (хто буде постачати інформацію, в які строки, в якому об'ємі, за якою ціною); запланована вартість інформації; на виході: фактична оцінка якості інформації (оцінка якості в залежності від фактичного задоволення всіх потреб в очікуваній інформації); фактична вартість інформації; множина альтернатив для вирішення проблеми, розроблена на основі отриманої інформації.

Напрями розвитку управлінського потенціалу слід розглядати в кількісно – якісному аспекті. Вони повинні характеризуватися:

- темпами зростання управлінського потенціалу як в цілому, так і в окремих його складових в просторово-діапазонному розумінні;
- збільшенням особистих кваліфікаційних можливостей і здібностей кожного управлінського працівника приймати ефективні рішення в межах своєї компетенції;
- зростанням рівня освіти і практичних навиків і розширенням кругозору кожного індивідуума.

Слід зазначити, що дуже важливе значення має наявність часу на аналіз інформації і розроблення рішень. І тут якості керівника виступають у вигляді головних чинників, необхідних для ухвалення найбільш ефективних рішень. У цій частині здатності керівника знаходять найбільше втілення у результатах діяльності трудового колективу і є одними з найважливіших шляхів розвитку кадрового потенціалу. По цьому при оцінці перспектив розвитку потенціалу управління необхідно ви-

ходити з відповідності якостей керівника перспективам розвитку того об'єкту, який знаходиться у його підпорядкуванні.

У ході дослідження встановлено, що організаційно-управлінський потенціал є визначальним у процесі розробки та реалізації стратегій розвитку і досягнення цілей підприємства.

Процес прийняття рішень повинен, з одного боку, володіти характеристиками адаптивності, пристосованості до змін зовнішнього середовища, а з іншого – забезпечувати стійке функціонування і розвиток підприємства. Проведений аналіз показав, що проблема підвищення ефективності та якості управлінських рішень в цілому залишається недостатньо вивченою.

Література:

1. Харизанова М., Мірчев М., Миронова Н. Менеджмент: підручник. Київ: УНСС. – София, 2004. 138 с.
2. Мартыненко Н. М. Основы менеджмента. Киев: Каравела, 2011. 496 с.
3. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями : наукове видання. Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. 408 с.

УДК 336.1

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

Т. Г. Затонацька, О. Є. Ткаченко,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

За допомогою різноманітного інструментарію держава може змінювати структуру національної економіки, забезпечувати пріоритетний розвиток тих чи інших галузей, впорядковувати державні фінанси, стримувати інфляцію, стимулювати зростання національного виробництва та зайнятості тощо. З поміж інструментів, що застосовуються державою для формування фіскального простору слід виокремити податкові, бюджетні та інші інструменти (рис. 1).



Рис. 1. Інструментарій формування фіскального простору

Полемізуючи довкола інструментарію формування фіскального простору, варто зазначити, що на практиці застосовуються три основні комбінації представлених інструментів (табл. 1).

© Т. Г. Затонацька, О. Є. Ткаченко, 2018

Слід зауважити, що в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції економіки країн стають більш відкритими, що призводить до зростання їх фінансової вразливості до зовнішніх макроекономічних шоків, що відбуваються в світі. Фінансова вразливість визначається як ситуація, при якій несприятливі макроекономічні шоки з високою ймовірністю не будуть абсорбовані економікою, а призведуть до бюджетної кризи [1]. За такої вразливості певні події та явища (тригери) можуть запускати ланцюгову реакцію кризи. Це можуть бути різкі коливання обмінного курсу, значне збільшення вартості запозичень на глобальних ринках капіталу та ін. Імовірність, з якою макроекономічний шок спровокує масштабну кризу державних фінансів, залежить від багатьох факторів, таких як режим валютного курсу, інфляція, мобільність капіталу, розмір державного боргу, розвиненість фінансових ринків, фаза економічного циклу, ступінь відкритості економіки.

Застосування фінансових інструментів на різних фазах економічного циклу дозволяє нівелювання негативні зміни та надати економічній динаміці прискорюючого імпульсу.

Таблиця 1

Варіанти комбінування інструментів формування фінансового простору

Фінансова експансія (фінансове стимулювання)	Фінансова консолідація (фінансова стабілізація)	Фінансова рестрикція (фінансове стримування)
здійснюється з метою підтримки економіки в періоди спаду ділової активності. Інструментами такої політики є збільшення державних витрат, зростання трансфертів, зниження податків, а також поєднання даних інструментів. У результаті може виникнути або збільшитись бюджетний дефіцит	спрямована на збалансування обсягів доходів і витрат державного бюджету, зменшення державного та гарантованого державою боргу	здійснюється при «перегріві» економіки, коли фактичний ВВП перевищує свій потенційний рівень, з метою зниження ділової активності та стримування інфляції. Інструментами такої політики є зниження державних витрат, зменшення трансфертів, збільшення податків, а також поєднання даних інструментів. У результаті може зменшитись бюджетний дефіцит або утворитись бюджетний профіцит

Джерело: складено автором.

Вибір інструментів формування фінансового простору повинен залежати від поточного стану державних фінансів. Так, експансійна фінансова політика повинна проводитися тоді, коли основні зони вразливості економіки не пов'язані з державними фінансами, а бюджетний дефіцит та державний борг перебувають на помірному рівні. За таких

умов фінансова експансія стане дієвим засобом протидії рецесії та зниження безробіття через позитивний вплив на доходи економічних суб'єктів та рівень сукупного попиту. Рестрикційна фінансова політика має проводитися тоді, коли державні фінанси перебувають у центрі фінансово-економічних проблем країни, а критичний стан державних фінансів став ключовим чинником розгортання фінансової кризи.

Деталізація інструментів формування фінансового простору в умовах фінансової вразливості до макроекономічних шоків наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Інструменти формування фінансового простору в умовах фінансової вразливості до макроекономічних шоків

Напрямок застосування інструменту	Елементи впливу	Позитивний ефект	Негативний ефект
Збільшення доходів державного бюджету	збільшення кількості податків, розширення бази оподаткування, скорочення податкових пільг	створення початкового імпульсу до підвищення продуктивності праці, збільшення доходів держбюджету	тінізація економіки внаслідок збільшення податкового навантаження → зниження доходів → дестимулювання працівників до праці
Скорочення витрат державного бюджету	скорочення поточних та капітальних витрат, міжбюджетних трансфертів, соціальних виплат	швидке скорочення бюджетного дефіциту, оптимізація витрат за сферами діяльності	скорочення імпульсу до довго-строкowego зростання (недобудови в інфраструктурі), зниження споживання та зростання позабанківських заощаджень
Пролонгація боргових зобов'язань	зміна процентних ставок за борговими зобов'язаннями	відстрочення дати виплати боргу	зростання процентних витрат на обслуговування боргу
Реформи в секторах економіки	підвищення пенсійного віку, скорочення держапарату, вирівнювання тарифів за послуги в сфері ЖКГ, реформа податкової системи, реформа бюджетної системи	секвестр поточних та соціальних виплат, зменшення субсидування галузей економіки та окремих підприємств	зниження участі держави у соціальному забезпеченні, криміналізація населення, корупція, розгортання інфляційної спіралі витрат

Джерело: [2].

Рациональне використання інструментів формування фінансового простору не тільки призведе до змін у фінансній сфері, але й вплине на фінансовий і реальний сектори економіки, рівень зайнятості, фінансування соціальних програм та ін., так як вивільниться додатковий ресурс, який можна буде спрямувати на розвиток економіки та вирішення соціальних проблем.

Інструментарій формування фінансового простору включає бюджетні інструменти (доход та видатки бюджету, дефіцит або профіцит бюджету, бюджетні трансферти, державні кредити та позики, вартість державних запозичень, державні інвестиції та закупівлі), податкові інструменти (податки, внески, збори, податкові ставки, пільги, спеціальні режими оподаткування, податкове навантаження, санкції) та інші інструменти (міжнародні гранди, проекти технічної допомоги, стабілізаційні фонди).

Література:

1. Furman J., Stiglitz J. Economic Consequences of Income Inequality [Electronic resource]. Access mode : <https://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/1998/s98stiglitz.pdf>.

2. Петраков Я. В. Перспективы проведения процедуры фискальной консолидации в Украине. *Устойчивый рост национальной экономики : инновации и конкурентоспособность : материалы II Международной научно-практической конференции аспирантов и молодых ученых* (Минск, 24–25 ноября 2010 г.). Минск : БГЭУ, 2010. С. 309–312.

УДК 378 336.6 (438)

СУЧАСНІ ЗМІНИ У ФІНАНСУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ПОЛЬЩІ

А. Зимній,

*Державна вища професійна школа в Коніні (Польща),
artur.zimny@konin.edu.pl*

Т. Чернявська,

*Державна вища професійна школа в Коніні (Польща),
t.a.cherniavska@gmail.com*

Сучасні екстерналії розвитку вимагають від урядів країн світу орієнтуватися на вимоги сьогодення, на кращі зарубіжні практики задля вироблення обґрунтованої ефективної національної освітньої політики. Фокус їх уваги направлений, передусім, на результати міжнародних порівнянь та аналітичні дослідження декомпозиції структури витрат на систему освіти.

Необхідно зазначити, що останні світові тенденції зростання кількості людей різного віку, що здобувають вищу освіту демонструють, що вона перестала бути елітарною формою і набуває ознак масового явища. Разом з цим, в умовах конкурентного середовища вищі навчальні заклади вимушені адаптуватися під потреби споживачів і проявляти гнучкість у розширенні діапазону освітніх послуг, форм навчання і т.д.

Окрім цього, освітні заклади набули змін в результаті децентралізації, що істотно вплинуло на фінансовий механізм їх функціонування. Отримання більшої свободи повноважень у залученні різних джерел фінансових ресурсів та автономії у прийнятті управлінських рішень щодо їх витрачання мотивують до оптимізації структури витрат і пошуку альтернативних джерел фінансування.

Розкриття особливостей побудови процесу фінансування вищої освіти в Польщі, перш за все, необхідно починати із надання загальної характеристики її структури.

Польща є учасницею Болонського процесу, відповідно до якого в країні побудована дворівнева система вищої освіти, що складається з бакалаврату та магістратури. Окрім цього, відповідно до Болонської системи також передбачено і третю сходинку у структурі навчання – докторантуру.

Структура системи освіти в Польщі аналогічна європейській схемі.

Вона представлена державними та недержавними (приватними) вищими навчальними закладами. Станом на сьогодні, в Республіці Польща нараховується 434 ВНЗ, з яких 132 або 30,5% – це державні вищі навчальні заклади, а 302 або 69,5% – приватні. Станом на 30.11.2017 р. у польських вищих навчальних закладах навчалось загалом 1291,9 тисяч осіб. Цей показник на 56,9 тисяч осіб менший, ніж у попередньому році. Скорочення кількості польських студентів, передусім, пов'язане з демографічною кризою [1].

Поряд з цим, позиція країни як експортера освітніх послуг поступово нарощується. Завдяки Європейській кредитно-трансферній системі ECTS (European Credit Transfer System), студенти що навчаються в Польщі можуть без будь-яких проблем продовжити навчання і в інших країнах. Дипломи і кваліфікації ВНЗ Польщі визнаються у 50-ти країнах світу, у тому числі і в країнах Європи, без додаткових підтверджень. Відносно низька вартість навчання, висока якість освіти і можливості подальшого працевлаштування роблять країну найбільш привабливою локацією з надання освітніх послуг на території ЄС.

Так, за даними Study.EU [2] Польща посідає десяте місце в Європі за кількістю іноземних студентів і перше місце – за доступністю. На протязі останнього десятиріччя кількість іноземних студентів зросла у 5,4 рази. В 2017 р. в країні навчалось 65 тисяч осіб із 166-ти країн світу.

У цьому сенсі показовим можна вважати приклад Великобританії. Левова частка бюджетних її доходів пов'язана з реалізацією британських освітніх програм, а також освітніх та професійних стандартів за кордоном [3]. Можемо припустити, що нарощування експортних позицій вищих навчальних закладів Польщі зможе не тільки поповнити дохідну частину бюджету в майбутньому, а й розширити власну їх фінансову самостійність за рахунок надходжень коштів за навчання іноземних студентів.

В 2018 році в бюджеті країни заплановане фінансування вищої освіти у розмірі 16 млрд злотих. Відповідно до опублікованих останніх даних світового Рейтингу за рівнем витрат на освіту Польща посіла 64-те місце серед 153-х досліджених країн. Даний рейтинг побудований на ранжуванні розміру відсотка витрат на освіту від ВВП. Тобто, на освіту Польща витрачає 5,1% від виробленого ВВП [4].

З огляду на існування трьох основних моделей фінансування вищої освіти (державна, приватна і змішана), відповідно до оприлюдненої статистичної інформації, державний сектор відіграє більш вагому роль у фінансуванні ВНЗ.

Із загальної суми витрат бюджету на вищу освіту на протязі з 2010 по 2017 рік щорічно виділяється від 2,1 до 2,5% бюджетних ресурсів [5].

Міністерство інвестує близько 70% усіх поточних витрат на утримання вищих навчальних закладів із коштів державного бюджету.

Останні 30% припадають на фінансування наукової діяльності та досліджень. При здійсненні фінансування наукових досліджень в якості стимулу встановлені коефіцієнти у відповідності з науковим ступенем і званням. Приблизно 50% усіх виділених коштів використовується на розвиток дослідницької діяльності в ВНЗ. Інша половина фінансових ресурсів спрямовується на гранти індивідуальним дослідникам та дослідницьким групам. Це становить біля 30% грошових ресурсів виділеної суми або 7% бюджету фінансування ВНЗ [6].

З 1-го жовтня 2018 року вступив в дію новий Закон про вищу освіту, так звана «Конституція для освіти». Імплементація закону замінив собою чотири діючих до цього часу: про вищу освіту, принципи фінансування, наукові ступені та студентські кредити. Цей законодавчий акт віддзеркалює повномасштабну реформу вищої освіти Польщі, ним передбачені зміни по всіх напрямках діяльності вищих навчальних закладів, в тому числі і фінансових. Так, зокрема заплановане збільшення витрат на освіту, а також змінений спосіб фінансування вищих навчальних закладів. Відтепер, гроші будуть направлятися безпосередньо у вищі навчальні заклади і вони самостійно вирішуватимуть, на що саме будуть витрачені отримані кошти.

У світлі наведеної інформації про сучасні зміни у фінансуванні вищої освіти в Польщі можемо зробити висновок, що уряд країни намагається оптимізувати структуру державних витрат на розвиток сфери освіти з перспективою досягнення поставлених стратегічних цілей.

Література:

1. Szkolnictwo wyższe w roku akademickim 2017/2018 (dane wstępne) [Zasób elektroniczny]. Tryb dostępu: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkolnictwo-wyzsze-w-roku-akademickim-20172018-dane-wstepne,8,5.html> (dostęp: 30.09.2018).
2. Польша – самая дешевая страна в Европе для иностранных студентов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://immigrant.today/article/13123-polsha-samaja-deshevaja-strana-v-evrope-dlja-inostrannykh-studentov.htm>
3. Починок Н. Экспорт образовательных услуг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iz.ru/609096/natalia-pochinok/eksport-obrazovatelnykh-uslug>
4. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>
5. Roczne wskaźniki makroekonomiczne [Zasób elektroniczny]. Tryb dostępu: <http://stat.gov.pl/wskaźniki-makroekonomiczne/> (dostęp: 30.09.2018).
6. Высшее образование в Польше [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://yec4you.com/study-abroad/poland/>

УДК 657.42

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЙ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

О. В. Зінкевич,

Національний університет водного господарства та природокористування, o.v.zinkevych@nuwm.edu.ua

Ідея гідності, свободи та майбутнього, яку створила Революція гідності та боротьба за свободу України, стала початком нової епохи в історії України. Український народ отримав шанс побудувати нову країну, стати повноцінним членом в Європейському союзі.

Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [1] надала Україні інструмент та дороговказ для своїх перетворень. Це стало поштовхом до схвалення Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2]. Метою Стратегії визначено впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі.

Одним з векторів Стратегії сталого розвитку є вектор розвитку, який, зокрема, передбачає реформу транспортної інфраструктури. Головною передумовою реалізації Стратегії є суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності.

Відповідальність бізнесу – підтримувати та розвивати державу, бізнес-середовище та громадянське суспільство, сумлінно сплачувати податки, здійснювати ефективні інвестування в економіку держави, дотримуватися принципів чесної праці та конкуренції [2]. Така відповідальність є тим більш характерною для автотранспортних підприємств, які, з одного боку, забезпечують значну частину робочих місць для населення України, а з іншого – є значимою складовою економіки країни. Забезпечення реалізації такої відповідальності полягає у зростанні рівня інтенсифікації виробництва автотранспортних підприємств, їх масштабів обслуговування [3].

Інтенсифікація пасажирських та вантажних автотранспортних перевезень, нарощування їх обсягів забезпечується, в першу чергу, зрос-

танням рівня екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів.

У рамках стратегії сталого розвитку інвестиції в транспорт є нагальною потребою, тому їх облік та ефективність використання є актуальними. Аналіз динаміки вартості основних засобів та капітальних інвестицій в основні засоби України за видами активів та джерелами фінансування, показав значну питому вагу основних засобів транспорту як складової секції «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у загальній структурі основних засобів країни та їх значний знос [3], а відповідно і необхідність здійснення інвестицій.

Особливістю основних засобів є те, що вони виступають в якості ресурсу, використання якого дозволяє підвищити технічний рівень виробництва, дотримуватися технології виробничих процесів, інтенсивніше використовувати робочу силу, своєчасно, в повному обсязі і відповідної якості виготовляти продукцію, надавати послуги чи виконувати роботи з метою отримання вигод власникам, насамперед – у вигляді прибутку. Нерозподілений прибуток знову може використовуватися (капіталізуватися) у вигляді основних засобів.

Відтак, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин вивчення ресурсів виробництва, до яких належать і основні засоби, потрібно здійснювати з урахуванням усього їх життєвого циклу і, відповідно, суттєвої його складової – інвестування основних засобів. Такий підхід є виправданим з позицій стратегій суб'єктів господарювання.

Розвиток національної економіки в умовах глобалізаційних процесів неможливий без чітких і виважених дій щодо посилення конкурентоспроможності товарів українських виробників. Одним із суттєвих чинників, за допомогою яких можливо досягти позитивних зрушень у забезпеченні сталого розвитку, конкурентоспроможності як економіки в цілому, так і окремих товаровиробників, є інвестиції у сучасні, високопродуктивні основні засоби та їх ефективне використання. Через накопичення капіталу уможливорюється процес інвестування у формі реальних та фінансових інвестицій, завдяки яким досягається розширене відтворення факторів виробництва, вагоме місце серед яких належить основним засобам.

Основні засоби є об'єктом інвестування і в рамках управління інвестиціями потребують досконалого обліково-аналітичного забезпечення. У обліковій практиці цьому питанню не приділяється уваги, відсутня зацікавленість у чіткій ідентифікації джерел фінансування надходження (руху) основних засобів, хоча, у зв'язку із значною вартістю об'єктів основних засобів та необхідністю зниження рівня інвестиційних ризиків потреба у такій інформації є суттєвою. Крім того, формування облікової інформації щодо об'єктів основних засобів у розрізі джерел інвестування дозволить значно покращити аналітичний супровід інвестиційних

проектів, підвищити ефективність інвестицій. Хоча варто зазначити, що аналітичний облік основних засобів за джерелами інвестування доцільно організовувати за умови диверсифікації інвесторів.

Забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах конкурентної боротьби, економічних викликів і ризиків глобального та національного масштабу обумовлює необхідність підвищення якості і ефективності прийняття управлінських рішень. Досягнення цієї мети можливе за умови системного підходу, тобто урахування максимально можливого числа чинників, критеріїв, причинно-наслідкових зв'язків і функцій економічних явищ, процесів, відносин стосовно предмета та об'єкта дослідження.

Основні засоби є, в певній мірі, унікальним об'єктом дослідження, так як ускладнення економічних зв'язків, явищ і процесів на підприємстві, диверсифікація його фінансово-економічної діяльності, збільшення впливів і загроз з боку зовнішнього середовища прямо чи опосередковано пов'язано з ними. Забезпечення конкурентних переваг для підприємства з позицій його економічної політики неможливе без формування і реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії, що потребує відповідних коректив в управлінні основними засобами та його обліково-аналітичному забезпеченні.

Посилення уваги з боку держави і суспільства до вирішення соціальних та екологічних проблем згідно зі стратегією сталого розвитку також обумовлює зміни у концептуальних підходах щодо стратегічного і тактичного управління основними засобами та урахування цих процесів в обліку та аналізі.

Сучасне підприємство є складним, багаторівневим, структурно різноманітним утворенням, що функціонує завдяки взаємодії багатьох чинників задля реалізації стратегічних і практичних завдань, визначених його власниками. Система управління всіма економічними процесами на підприємстві, відповідно, є сукупністю багатьох підсистем, які забезпечують ухвалення рішень стосовно окремих сторін і напрямків діяльності. Якість і своєчасність управлінських дій безпосередньо та суттєво залежить від налагодженості й ефективності обліково-аналітичного забезпечення.

Щодо облікових та аналітичних даних про наявність, рух, використання основних засобів, то інформаційні запити суб'єктів управління недостатньо задовольняються у зв'язку з недосконалістю організаційних та методичних засад обліку та аналізу.

Існуючі методики обліку та аналізу основних засобів практично орієнтовані на інформаційне забезпечення системи управління в цілому, безвідносно окремих підсистем управління, як от: управління реальними інвестиціями, управління потенціалом т. і. Тому для подальшого удосконалення методики та організації обліку та аналізу основних засобів

потребує уточнення та ідентифікації їх місця і роль в функціонуванні операційних підсистем управління [4, с. 27].

Література:

1. Угоди 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://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

2. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» : указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

3. Зінкевич О. В., Лазаришина І. Д. Організація і методика обліку та аналізу основних засобів в управлінні реальними інвестиціями: монографія. Рівне : НУВГП, 2017. 209 с.

УДК 336.2:331.2

РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТІНІЗАЦІЇ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Н. В. Іванчук,

*Національний університет «Острозька академія»,
natalia.ivanchuk@oa.edu.ua*

Актуальність. Сучасний етап економічного розвитку України характеризується значними обсягами прихованого фонду оплати праці, який може бути вагомою базою оподаткування. Реформування вітчизняної економіки супроводжується удосконаленням функціонування податкових відносин, серед яких значна увага приділяється механізму оподаткування фонду оплати праці.

Визначення та усунення причин тінізації фонду оплати праці на сьогодні є важливою передумовою для забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень, розширення бази оподаткування у вітчизняній економіці, збільшення надходжень до бюджетів та державних цільових фондів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження підходів до оптимізації оподаткування підприємств шляхом використання моделювання здійснювались у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Б. Букач, В. Вишневський, Д. Малигін, С. Михайленко, Ю. Петров, О. Спиридонов, Ю. Харазішвілі. Разом із тим, соціальним внескам від фонду оплати праці приділена недостатня увага, зокрема вони розглядаються як фіксовані в об'єднанні з певними іншими податковими платежами або не враховуються у повній мірі.

На міжнародному рівні значні дослідження з приводу окресленої проблематики відображені в працях Ф. Шнайдера [1], де розраховано рівень тінізації економіки для різних країн світу, в тому числі і для України. Показники наведено в динаміці по тривалих часових періодах, що робить можливим їх використання в моделюванні.

В умовах реформування вітчизняної економіки доцільно визначити основні фактори впливу на обсяги прихованого фонду оплати праці в Україні. Це дозволить з'ясувати складові оподаткування фонду оплати праці, що потребують першочергового удосконалення, а також вияви-

ти можливості детінізації фонду оплати праці за рахунок неподаткових факторів.

У своїх працях Ф. Шнайдер зазначає, що найбільший вплив на тінізацію економіки країни справляє навантаження податками та соціальними внесками, що втілює у собі 45–52% впливу. Потім вказується якість державних інститутів, трансферти, принципи регулювання ринку праці та послуги у державному секторі, вплив яких поряд із податками досягає 78–96%.

Для побудови економетричної моделі були використані розрахунки тіншового ВВП, зроблені Ф. Шнайдером. На їх основі було визначено обсяги прихованого фонду оплати праці у вітчизняній економіці, припускаючи, що його частка у тіншовому ВВП та ж сама, що й у офіційному. При цьому для побудови моделі було відібрано податкові та неподаткові фактори.

Моделювання процесів тінізації фонду оплати праці в Україні за 2001–2015 рр. показало таке рівняння регресії:

$$\ln y = -14,93 + 5,19 \ln x_1 - 3,54 x_2, \quad (1)$$

де y – обсяги прихованого фонду оплати праці, млрд. грн.;

x_1 – ставка оподаткування офіційного фонду оплати праці соціальними нарахуваннями;

x_2 – індекс якості законодавства України, що розраховується Світовим банком.

Тестування моделі засвідчило її адекватність та показало, що оподаткування фонду оплати праці соціальними податками та якість законодавства в Україні (здатність уряду формулювати та реалізовувати раціональну політику і законодавчі акти, які передбачають розвиток приватного сектора та сприяють цьому) зумовлюють 87% впливу факторних величин на процеси тінізації фонду оплати праці в Україні і зв'язок цих чинників із результативним показником є дуже тісний.

З 1 січня 2016 року в нашій державі відбулося законодавче зниження ставки ЄСВ до 22%, скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Вказані умови оподаткування фонду оплати праці діяли і у 2017 році. Разом із тим, у 2018 році максимальна межа нарахування єдиного соціального внеску була підвищена до 15 розмірів мінімальної зарплати.

За підсумками 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України констатувало зменшення рівня тінізації економіки до 34%. Однак, за даними Державної фіскальної служби України, втрата надходжень єдиного соціального внеску у 2016 році склала 29% порівняно із 2015 роком. Це означає, що легалізація заробітків не забезпечу-

вала приріст надходжень податкових платежів та вирішення проблеми дефіциту державних цільових фондів.

Разом із тим, у 2017 році відбулось зростання надходження єдиного соціального внеску на 37,2%, а за 8 місяців 2018 року – на 27,3%. При цьому значно зріс фонд оплати праці за 2017 рік порівняно із 2016 роком. Зокрема загальна сума доходів, на які нараховувався єдиний соціальний внесок, зросла на 41,9%. Збільшилися загальні надходження до фондів соціального страхування до 180,8 млрд. грн – на 37,2%. При цьому, лише до Пенсійного фонду надходження єдиного соціального внеску збільшилися на 47,2 млрд. грн або на 44% [2].

Однак, незважаючи на позитивну динаміку зростання фонду оплати праці та надходжень єдиного соціального внеску, проблема дефіциту Пенсійного фонду залишається невирішеною. Зокрема, у 2007 році перевищення видатків над власними надходженнями Пенсійного фонду становило 24,4 млрд. грн., тоді як у 2016 році цей показник зріс до 141,7 млрд. грн., тобто більше, ніж у 5 разів. При цьому у 2016 році дефіцит перевищив суму власних доходів установи і його покриття здійснювалося практично повністю за рахунок коштів Державного бюджету. Також за 2017 рік видатки перевищували власні надходження на 132,6 млрд. грн., а на 2018 рік цей плановий показник склав 132,3 млрд. грн. [3–6].

Разом із тим, використання побудованої моделі показало, що навіть за ситуації практично повного виведення з тіні заробітної плати достатнього наповнення бюджету Пенсійного фонду не відбудеться.

Висновки. В сучасних умовах подолання дефіциту Пенсійного фонду України неможливо здійснити лише шляхом легалізації заробітків. Поряд із заходами по детінізації фонду оплати праці, пенсійною реформою, потрібно також забезпечити стимулювання економічного зростання, що дасть змогу збільшити обсяг та частку фонду оплати праці у ВВП, скасувати граничну межу нарахування єдиного соціального внеску та зменшити видатки на утримання державних цільових фондів.

Література:

1. Schneider, F. The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999–2015. *Механізм регулювання економіки*. 2016. № 2 (78). С. 12–20. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee162_78/e162sch.pdf.
2. Основні показники зі сплати ЄСВ за 2017 рік. *Профспілка працівників освіти і науки України* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://pon.org.ua/novyny/6217-osnovn-pokazniki-z-splati-yesv-za-2017-rk.html>
3. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2007 рік. *Пенсійний фонд України*. [Електронний ресурс]. Режим досту-

пу: <https://www.pfu.gov.ua/category/informatsiya/byudzheth/arhiv-zvitnist-byudzheth/2007-arhiv-zvitnist-byudzheth/>

4. Звіт про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2016 рік. *Пенсійний фонд України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/33972-zvit-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2016-rik/>

5. Звіт про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2017 рік. *Пенсійний фонд України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/04/block_03-149_budget-2017.pdf

6. Бюджет Пенсійного фонду України на 2018 рік. *Пенсійний фонд України*. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/33933-byudzheth-pensijnogo-fondu-ukrayiny/> <https://www.pfu.gov.ua/33933-byudzheth-pensijnogo-fondu-ukrayiny/>

УДК 339.748

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАНАЛІВ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

О. А. Іващенко,

Національна академія статистики, обліку і аудиту,
oi2013@ukr.net

Основними каналами поширення фінансових крих між країнами на прикладі сучасної фінансової кризи є:

- Торговий канал – механізм поширення кризи за рахунок погіршення умов торгівлі (зниження експорту і вартісного покриття імпорту експортом).

- Фінансовий канал – механізм поширення кризи за рахунок погіршення умов і зниження обсягів торговельного та корпоративного фінансування та скорочення іноземного інвестування. Поширення кризи з фінансового каналу відбувається дуже швидко завдяки особливій ролі транснаціональних банків, які надають кредити в різних регіонах. При виникненні проблем в одному регіоні (як це сталося у США) вони зменшують ризики свого портфеля, скорочуючи видачу кредитів в інших країнах, а в особливих випадках навіть продаючи дочірні підприємства у стабільних країнах [2, с. 11]. Проблеми з ліквідністю у інвесторів миттєво викликають продаж фінансових активів в одних країнах, у той час як у інших – падіння фондових індексів і тиск на валютний ринок для конвертації місцевих доходів від продажу акцій.

- Інформаційний канал – механізм поширення кризи за рахунок зміни очікувань інвесторів, при чому економіка країни може перебувати у стабільному стані. Виявлений під час мексиканської кризи 1995 року, ефект розповсюдження (contagion effect) полягає в тому, що криза може охопити економіку, навіть якщо вона не має для цього передумов. Ефект поширення може бути визначений як зміна думки інвесторів про економіку країни А під впливом фінансової кризи у країні Б. Цей канал поширення кризи можна назвати інформаційним. Суть ефекту поширення полягає в тому, що банки та підприємства певної країни беруть позики в іноземній валюті у зарубіжних інвесторів ікладають їх у довгострокові проекти. Очікування інвесторів зумовлюють подальший розвиток подій. Якщо інвестори під впливом паніки відмовляються відновлювати кредити і вимагають повернення боргів, інвестованих у

проекти, то втеча капіталу веде до гострої нестачі валюти і, можливо, навіть до валютної кризи.

На прикладі України можна виявити дію наступних каналів у 2008 році:

- **зовнішньоторговельний канал.** Через поширення проблем на фінансових ринках відбулося зменшення світового попиту [1]. Рецесія у провідних економіках світу супроводжувалася насамперед зменшенням інвестиційного попиту, динаміки обсягів будівництва і, відповідно, призвела до зниження цін на продукцію металургії та машинобудування. Такі тенденції на світовому ринку, зважаючи на високу залежність української економіки від експорту, частка якого у ВВП становила на момент кризи понад 47%, негативно позначилися на динаміці розвитку експортного виробництва, а далі – на галузях, які залежать від експорту. Дефіцит торговельного балансу перш за все підштовхнув валютну кризу [3, с. 7; 4, с. 9].

- **канал банківської системи.** Досить високою була також частка присутності іноземного капіталу у фінансових установах. Фінансовий сектор України був одним із лідерів у залученні прямих іноземних інвестицій. З огляду на велику частку транснаціональних фінансових корпорацій у банківському секторі України, негативний вплив світової фінансової кризи поширився опосередковано, через материнські компанії, які зазнали збитків та мали проблеми з ліквідністю.

- **борговий канал.** Наприкінці першого півріччя 2008 року обсяг валового зовнішнього боргу становив 59,9% ВВП, або 100,06 млрд. дол. США. При цьому майже 85% сягала заборгованість приватного сектора економіки. Згідно із дослідженнями, проведеними МВФ, максимально допустимою сумою зовнішнього боргу для країн із низьким та середнім рівнем доходів є сума на рівні 49,7% ВВП; при перевищенні цього рівня ймовірність розгортання фінансових криз становить близько 70% [5, с. 7].

- **фондовий канал.** Даний канал лише створив певний тиск на валютний ринок, оскільки відбувається відплив спекулятивного капіталу. Значного впливу цього каналу на розвиток реального сектора в Україні не могло бути. На організованому фондовому ринку здійснювалася на той час (і продовжує здійснюватися зараз) незначна частка угод – у середньому лише 4,66%, і до того ж на частку іноземних інвесторів та інших джерел фінансування, до яких належать і кошти фондового ринку, припадає лише 5-7% усіх інвестицій.

Література:

1. Данилишин Б. Світова фінансова криза – тест для України. *Дзеркало тижня*. 2008. № 38.

2. Ковалев М., Пасеко С. Мировой кризис и механизмы защиты от внешних влияний на финансовую стабильность страны. *Вестник ассоциации белорусских банков*. 2013. № 23–24. С. 9–29.

3. Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання. *«Інвестиції: практика та досвід»*. № 13 (липень). 2016. С. 5–11.

4. Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності. *«Інвестиції: практика та досвід»*. № 15 (серпень). 2016. С. 5–12.

5. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Незалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. *Економіка та держава*. № 2 (лютий). 2016. С. 4–8.

УДК 338.24

ФІНАНСОВА ГНУЧКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Є. С. Іонін,

Донецький національний університет імені Василя Стуса,
e.ionin2008@gmail.com

А. Г. Беспалова,

Донецький національний університет імені Василя Стуса,
a.bespalova1956@gmail.com

Ринкові умови вимагають від економічних суб'єктів дотримання вимог щодо фінансової стійкості, гнучкості і адекватного реагування на зміни внутрішньої і зовнішньої середовища. Сталий розвиток підприємств можливо здійснювати тільки на основі обов'язкового дотримання базових концепцій міжнародних стандартів фінансової звітності: концепції безперервної діяльності й збереження фінансового капіталу.

Компаративний аналіз літературних джерел дає можливість виокремити суттєві ознаки фінансової гнучкості.

По-перше, це спроможність підприємства швидко формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів (капіталу, позичених коштів).

По-друге, це спроможність протидіяти неочікуваним перервам у надходженні грошових потоків, що автоматично призводить до від'ємного значення чистого грошового потоку. В умовах дефіциту надходження грошових коштів, з метою уникнення неплатоспроможності і банкрутства, можлива реалізація і перерозподіл деяких видів активів, диверсифікація діяльності.

По-третє, це спроможність позичати кошти із різних джерел, збільшувати акціонерний капітал.

Таким чином, суттєві ознаки фінансової гнучкості суб'єкта господарювання пов'язані зі спроможністю швидко формувати необхідний обсяг джерел фінансування і в першу чергу, позичених коштів. Як відома, перед фінансовим менеджером найчастіше, стоять два основних завдання:

- 1) обсяг інвестування з конкретизацією видів активів;
- 2) вибір джерел фінансування.

Рішення цього питання стратегічно повинно бути орієнтовано на максимізацію ринкової вартості бізнесу і знаходитися у площині покращення основних показників фінансового стану.

Дослідження функціонального навантаження фінансової гнучкості свідчить про те, що вона має зворотній взаємозв'язок з фінансовою стійкістю, тобто незалежністю від зовнішніх джерел, що пов'язано не тільки з виконанням зобов'язань, але і можливостями поглинання неспроможних суб'єктів.

Практично всі закордонні фінансові аналітики сходяться на думці, що фінансова стійкість нерозривно пов'язана зі співвідношенням джерел формування майна. Найбільш вдало з цього приводу висловлювання Ентоні Риса: «Для визначення стійкості фінансового становища компанії величезне значення має з'ясування співвідношень між сумами, отриманими нею з різних джерел» [1, с. 168].

Фінансова стійкість аналізується у двох основних напрямках:

1) на основі фінансових коефіцієнтів, конструкція яких базуються на співвідношенні джерел формування майна;

2) визначення типу фінансової стійкості, шляхом порівняння двох показників: з одного боку наявність власних оборотних коштів, з другого боку, запаси (матеріальні оборотні активи).

Другий напрям більше орієнтовано на виробничі підприємства, у яких необхідною умовою є наявність запасів, без яких неможливо продовження операційної діяльності. Логічно виникає питання «За рахунок чого повинні фінансуватися запаси?». Цілком очевидно, що для стабільної роботи необхідно їх покриття за рахунок власного капіталу. В методичному плані це буде відповідати першому і другому типу фінансової стійкості: абсолютної і нормальної. В свою чергу це повністю відповідає базової концепції міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) – концепції безперервної діяльності [2].

Враховуючи, що запаси це частка оборотних активів, виникає наступне питання відносно їх фінансування. Регулятиви фінансового аналізу виходять з того, більше 10% оборотних активів повинно бути покрито за рахунок власного капіталу. Ця рекомендація знаходить своє відображення у показнику забезпеченості оборотних активів власними коштами, як співвідношення наявності власних оборотних коштів та оборотних активів.

Більш доступним є використання фінансових коефіцієнтів при аналізі фінансової стійкості, що пов'язано з простотою їх розрахунку. В даному випадку справа йде про використання цілої низки таких коефіцієнтів, які побудовані на співвідношенні джерел формування майна.

Відомим аналітичним постулатом є визначення співвідношення власного капіталу до валюти балансу, яке повинне дорівнювати 0,5 або бути більшим, тобто 50 і більше відсотків майна підприємства має фор-

муватися за рахунок власних джерел. У цьому випадку зменшується ризик кредиторів.

У діючих методиках фінансового аналізу, затверджених органами виконавчої влади України, робиться не досить правильний висновок про задовільний фінансовий стан підприємства. Оцінка за критерієм власний капітал: $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \geq 0,5$ та оцінюється позитивно [3, с. 178].

Подальший вертикальний аналіз власного капіталу дає можливість зробити об'єктивний висновок: все залежить від структури власного капіталу, а саме від балансових статей «Нерозподілений прибуток», «Непокритий збиток», «Додатковий капітал». Інакше кажучи, формальний підхід до відповідності рекомендацій щодо значення коефіцієнтів, не дає можливість зробити обґрунтований висновок.

В аналітичному плані у вітчизняній теорії і практиці перевага віддається коефіцієнту фінансової незалежності, який є аналітичним індикатором реалізації другої базової концепції МСФЗ – концепції збереження капіталу: фізичного і фінансового. Вимога цієї концепції полягає у тому, щоб капітал не зменшувався, а по можливості – збільшувався. Аналітичним індикатором концепції збереження фізичного капіталу є коефіцієнт зносу і придатності.

Збереження фінансового капіталу є необхідною вимогою визнання одержаного прибутку і пов'язано зі збільшенням вартості чистих активів, які визначаються як різниця між активами і зобов'язаннями. При такому підході прибуток є залишковою величиною, отриманої після підрахунку витрат, у тому числі і корегування збереження капіталу із доходів. У цьому випадку, сума перевищення чистих активів у кінці періоду в порівнянні з початком періоду визнається прибутків і відбивається у фінансової звітності.

Капіталізація прибутку, з одного боку є необхідною вимогою безперервної діяльності, з другого боку – дає можливість зменшити залежність від зовнішніх зобов'язань, і відповідно підвищити перспективну платоспроможність. Ця логічна послідовність повинна враховуватися при дослідженні фінансової гнучкості підприємства. Теоретичним підґрунтям цього є концепція збереження фінансового капіталу.

Сталий розвиток підприємства у довгостроковій перспективі можливий тільки у випадку збалансованості чистого прибутку і чистого грошового потоку. Розбіжність між цими показниками обумовлено тим, що прибуток розраховується на основі методу нарахувань, а грошові потоки – на касової основі. При меншій розбіжності між ними, більше довіра до прибутку. З цієї метою в практику фінансового менеджмента в умовах управління фінансовою гнучкістю варто ввести показник «коефіцієнт монетизації фінансового результату», як співвідношення позитивного чистого грошового потоку і чистого прибутку,

який характеризує забезпеченість грошовими коштами фінансового результату, як джерела фінансування розвитку підприємства і фінансової незалежності.

Дослідження теоретико-методологічних аспектів оцінки фінансової гнучкості підприємства свідчить про те, що більшість авторів не враховують базові концепції МСФЗ і в першу чергу – постійно діючого підприємства і збереження фінансового капіталу, аналітичним індикатором якої є коефіцієнт фінансової незалежності, значення якого залежить від структури власного капіталу. Функціонально фінансова гнучкість має зворотній зв'язок з фінансовою стійкістю.

В умовах управління фінансовою гнучкістю варто ввести показник «коефіцієнт монетизації фінансового результату», який характеризує забезпеченість грошовими коштами фінансового результату, як джерела фінансування розвитку підприємства і фінансової незалежності.

Література:

1. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры ; пер. с англ. / под ред. А. М. Петрачкова. М.: Финансы и статистика, 1993. 560 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 ; перекл. з англ. / за ред. С. Ф. Голова. Київ: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. 1272 с.
3. Іонін Є. Є., Овчинникова М. М. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: [монографія]. Донецьк: ДонНУ, 2012. 304 с.

УДК 330.46

ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ ФІНАНСІВ: НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

О. Є. Камінський,

*ДВНЗ Київський національний економічний університет
ім. В.Гетьмана, doc-web@ukr.net*

Сучасні хмарні технології (cloud computing) є прогресивним та перспективним мегатрендом, одним з елементів революційної концепції «Індустрія 4.0». Їх швидке поширення зараз є одним з тих ключових трендів, що в найближчі 5-8 років помітно вплинуть на глобальний розвиток. У найрозвиненіших регіонах світу (США, ЄС) вже прийняті стратегічні рішення та плани дій щодо системного та комплексного розвитку хмарних сервісів, розгорнута відповідна робота.

Огляд компанії BDO Technology Outlook показав, що 74% головних фінансових директорів у галузі технологій (CFOs) вважають, що хмарне обчислення матиме найбільший вплив на їх бізнес у 2017 році [1].

IDC FutureScape прогнозує, що у 2018 року принаймні половина витрат на ІТ будуть хмарними, досягаючи 60% всієї ІТ-інфраструктури та 60-70% усіх витрат на програмне забезпечення, послуги та технології до 2020 року [2].

У звіті про ринок фінансових ресурсів дослідницької фірми MarketsandMarkets [3] прогнозується, що до 2021 року ринок фінансових хмар виросте на рівні 24,4% і складе 29,47 млрд. дол. США. Це зростання буде визначатися зеленими ІТ-послугами, спеціалізованими послугами та необхідністю гнучкості бізнесу і орієнтація на ринок, крім управління клієнтами.

Аналіз звіту дозволяє зробити наступні висновки:

- протягом прогнозованого періоду сегмент хмарних фінансових сервісів буде домінувати на ринку;
- серед програмних додатків, доступних на цьому ринку, хмарні сервіси матимуть значне зростання, надаючи додаткові переваги: підвищення продуктивності, зниження витрат, розширену аналітику даних, що дає конкурентні переваги;
- на регіональному рівні Північна Америка має найбільшу частку на ринку через більш широкого проникнення мережі Інтернет і міграції ІТ-інфраструктур в хмари, що дозволяє скорочувати витрати на капі-

таловкладення, спрощувати управління ІТ та підвищувати безпеку та гнучкість.

Як правило, фінансові компанії першими запроваджують технологічні інновації. Хмарні технології не є винятком. Як показують дані з вищенаведеного звіту та аналіз ситуації на ринку фінансових програмних продуктів, фінансові послуги прагнуть перейти на хмарні платформи через декілька ключових чинників:

- можливість надання унікальних видів послуг на ринках, раніше недоступних для вітчизняних компаній;
- здатність стати гнучкими. Більшість компаній, які надають фінансові послуги є великими і громіздкими. Міграція на хмарні платформи, які масштабуються за вимогами користувачів і швидко змінюються, допоможе вирішити цю проблему;
- можливість зменшити вартість ІТ-інфраструктури. Технології хмарних обчислень забезпечують більшу ефективність, зокрема надають можливість значно знизити експлуатаційні витрати. Хоча фінансовий сектор не потребує значної економії в порівнянні з іншими секторами, сьогоdnішній стан економіки України робить це питання знов актуальним.

Парадигма хмарних обчислень має не тільки переваги, а окрему частку проблем, які стосуються питань безпеки, конфіденційності даних, доступності даних, відсутності стандартів тощо. Ці проблеми більш проявляються в такому регульованому та захищеному середовищі, як фінансові послуги (див.рис.1.):

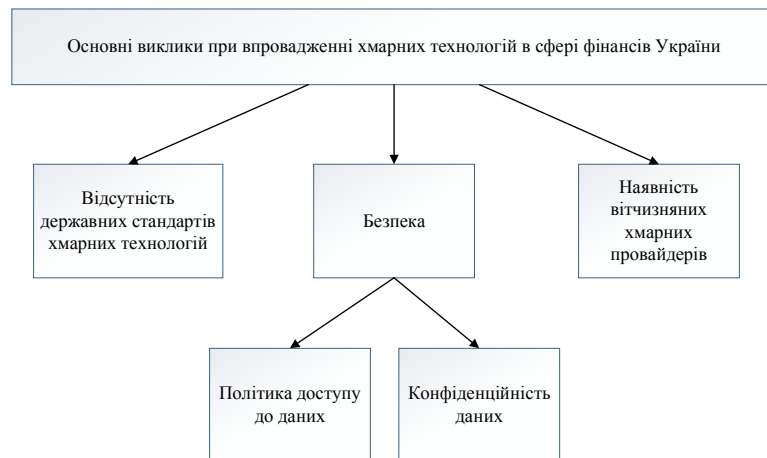


Рис.1. Основні проблеми впровадження фінансових хмарних платформ в Україні

– Безпека даних і конфіденційність даних. Фінансові компанії стурбовані тим, що їх дані можуть бути скомпрометовані хмарними провайдерами в загальнодоступних хмарах. Оскільки фінансові компанії діють в рамках строгих правил, будь-яка втрата даних клієнтів матиме серйозні наслідки для їх репутації.

– Політика доступу до даних. Проблеми виникають через відсутність ясності щодо таких питань, як рівень та права доступу до даних; який контроль прав буде забезпечений.

– Наявність вітчизняних спеціалізованих хмарних провайдерів. Провайдери надають послуги з обмеженою гарантією і якщо провайдер відключає деякі сервіси протягом декількох днів в разі несплати, це створює хаос і завадить фінансовим транзакціям.

– Відсутність державних стандартів хмарних обчислень. Переваги міграції до хмарного середовища майже зводяться до нуля, коли організація вирішує переключитися з однієї хмари на іншу, оскільки початкові витрати можуть стати занадто високими (більшість постачальників хмарних сервісів надають доступ через власні веб-інтерфейси, або через власні API), вирішити дану проблему може тільки створення єдиного стандарту хмарних технологій.

Вважаємо, що держава має долучитися до цього процесу і забезпечити побудову такої інфраструктури шляхом реалізації концепції власної інноваційної державної хмарної платформи.

Основною ідеєю концепції побудови державної хмарної інноваційної платформи є створення гібридної хмари, що дозволить об'єднати постачальників і споживачів інформаційних продуктів та сервісів, інвесторів, а також механізми обміну та захисту інформації. Розвиток державних централізованих хмар призведе у свою чергу до розвитку таких передових технологій, як SDN (Software Define Network) та SDDC (Software Define Data Center) та блокчейн-системи. Переведення подібних сервісів в програмну площину також дозволить поживати і сегмент внутрішньої розробки програмного забезпечення.

В якості технічного рішення інноваційної хмарної платформи може бути обрана модель багатофункціональної хмарної інфраструктури на базі розподіленого хмарного центру оброблення даних (ЦОД), що використовує конвергентну (інтегровану) архітектуру, засновану на хмарних обчисленнях і SDN (Software Define Network, програмно-обумовлені мережі передачі даних); об'єднує географічно розподілені державні ЦОД у віртуальну платформу, завдяки активному інтелектуальному управлінню, і надає ретельно налаштовані ІТ-сервіси.

Найбільш очевидні напрямки впровадження хмарних державних платформ в Україні пов'язані із контролем виділення бюджетних коштів (дотації, субсидії, державні закупівлі). На сьогодні в Україні практично кожен суб'єкт підприємницької діяльності має електронний цифровий

підпис (ЕЦП), причому отримати його може як власне підприємство, так і фізична особа. Він і може стати ключем, яким потверджується операція в блокчейн-системі на базі державної хмари. А значить, наша країна більш ніж готова для впровадження систем, подібних до описаних вище.

Література:

1. The 2017 BDO Technology Outlook Survey [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.bdo.com/getattachment/022227f4-aa2e-4a8b-9739-b0ad6b855415/attachment.aspx?2017-Technology-Outlook-Report_2-17.p
2. IDC FutureScape: Worldwide IT Industry 2018 Predictions [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.acclivis.com/wp-content/uploads/2018/04/IDC-Futurescapes-Predictions-2018.pdf>
3. Financial Services Application Market by Software (Audit, Risk & Compliance, BI & Analytics, Business Transaction Processing, Customer Experience, Enterprise IT), by Services, by Deployment, by Users & Region [Електронний ресурс] / Global Forecast to 2019. Режим доступу: <https://www.marketsandmarkets.com/pdfdownload.asp?id=132791751>

УДК 336.330

РОЛЬ КЛІМАТИЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

М. І. Карлін,

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
Karlin.lutsk@gmail.com*

Актуальність теми. Владі України поки не вдається застосувати ефективний механізм залучення кліматичних інвестицій для забезпечення сталого розвитку. Серед багатьох причин цього й значна корупція на всіх рівнях влади, що призводить до непрозорого використання кліматичних коштів, наданих нашій країні зарубіжними інвесторами. Тому необхідні нові дослідження, які б дозволили розкрити особливості ефективного використання кліматичних інвестицій в Україні для створення насамперед «зелених» робочих місць. Це завдання дуже важливе для країни, оскільки в останні десятиріччя в нашій країні відбулася деіндустріалізація, а розвиток «зеленої» економіки зможе подолати вказану негативну тенденцію. Крім того, високооплачувані «зелені» робочі місця дозволять призупинити масовий відтік кваліфікованих кадрів з України за кордон.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція ідей захисту навколишнього середовища, соціальної справедливості та запобігання дискримінації знайшла відображення у парадигмі сталого розвитку, сформульованій у документі «Наше спільне майбутнє» (1987 р.), розробленому Міжнародною комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН. На розвиток цій ідей в 2008 р. Програмою ООН з навколишнього середовища, Міжнародною організацією праці (МОП), Міжнародною організацією роботодавців та Міжнародною конфедерацією профспілок була започаткована ініціатива «Зелені робочі місця», яку важливо реалізувати й в Україні. У 2013 р. МОП оприлюднила доповідь «Сталий розвиток, гідна праця і зелені робочі місця», яка присвячена головним проблемам XXI століття: забезпеченню екологічної сталості та гідної праці для всіх. Використання кліматичних інвестицій для створення зелених робочих місць закріплено у міжнародних кліматичних документах, передусім у Паризькій угоді. У ній, зокрема, наголошено на необхідності прискореного розвитку насамперед відновлюваних джерел енергії (ВДЕ).

© М. І. Карлін, 2018

Вкладення кліматичних інвестицій у розвиток відновної енергетики вже приносить певні позитивні результати. Так, згідно доповіді Всесвітнього економічного форуму (грудень 2016 р.), у більш як 30-ти країнах сонячна та вітрова енергія тепер дешевше або коштує стільки ж, скільки й викопне паливо. В 2016 р. виробництво електроенергії в Європі з використанням вітру зросло на 8 %, що вивело цю сферу на друге місце серед виробників енергії (перше місце займає виробництво енергії з використанням газу), випередивши вугільну галузь. Інвестиції у вітрові станції зросли до рекордних 27, 5 млрд євро в 2016 р. (на 5 % більше, ніж в 2015 р.). Це пов'язано насамперед з розвитком офшорної вітрової енергетики, інвестиції в яку в 1,5-2 рази перевищують інвестиції в розвиток вітрових станцій на суші [1].

Структурні елементи кліматичних інвестицій відображені у різних міжнародних кліматичних документах. У них насамперед мова йде про визначення підходів щодо ціноутворення на викиди вуглецю та парникових газів. Один із варіантів полягає у встановленні ринкової ціни на викиди вуглецю (вуглекислого газу). У ряді країн (і в Україні зокрема) це здійснюється шляхом сплати екологічних платежів, у деяких країнах введено так званий вуглецевий податок. Також все більше поширюється система торгівлі вуглецевими викидами між країнами та в середині окремих країн (зокрема, в Китаї). Так, механізм дії Кіотського протоколу передбачає створення системи торгівлі емісіями викидів парникових газів за допомогою так званих вуглецевих бірж, що повинно скоротити рівень викидів цих газів на планеті. Згідно даних Міжнародного партнерства дій по скороченню викидів вуглецю, на початок 2016 р. в світі нараховувалось 17 систем торгівлі квотами на викиди парникових газів (ETS), або – вуглецевих бірж.

Паризькою угодою передбачена підтримка країн, що розвиваються, в сфері запровадження кліматичних інновацій щодо зменшення викидів парникових газів. Зокрема, їм надається допомога для зміцнення спільних дій у сфері розробки та трансферу технологій для запобігання змінам клімату. Подібні заявки надійшли від 160 країн, що потребують відповідних технологій. Відповідно, тільки в 2016 р. було профінансовано 30 проектів зі зменшення викидів із трансфером технологій на суму майже 6 млрд доларів США [2]. Але фінансових ресурсів на подібні проекти не вистачає, оскільки їх потрібно в кілька разів більше, ніж зараз виділяють розвинуті країни. Тому Україні слід активніше використовувати подібні інструменти. Дещо в цьому плані робить для нашої країни Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Так, в березні 2017 р. відбувся офіційний запуск програми інноваційних ваучерів ЄБРР для України.

На рівні окремої держави важливими складовими кліматичних інвестицій виступають бюджетні інвестиції та пільгові кредити в проекти

енергозбереження. Зокрема, згідно з програмою «Теплих кредитів», запровадженою в Україні з 2014 р., держава в кооперації з українськими громадянами залучили до програми підвищення енергоефективності будинків 2,8 млрд гривень. Наразі ними скористалися близько 0,5 млн осіб. Крім того, в державному бюджеті на 2017 р. було передбачено 400 млн грн. на запровадження в дію заходів по Фонду енергоефективності, за рахунок коштів якого планується покривати до половини видатків на проект з підвищення енергоефективності будинку. В 2017 р. від міжнародних донорів, зокрема від Уряду Німеччини та Європейського Союзу, Україна на заходи з підвищення енергоефективності повинна була отримати ще 120 млн євро [3].

З метою залучення іноземних кліматичних інвестицій в проблемні промислові райони України для створення зелених робочих місць у них владі нашої країни доцільно взяти до уваги досвід Китаю з цього питання. У КНР з 2003 р. реалізується стратегія Відродження районів Північного Сходу Китаю (провінції Хейлунцзян, Цзілінь, Ляолін), в яких розташовані так звані «старі промислові бази» країни [4, с. 161-162]. Серед цих заходів заслуговують на увагу насамперед такі: 1) звільнення від стягнення окремих несплачених податків; 2) поетапне розширення переліку продукції для зниження ставок ПДВ на неї; 3) збільшення інвестицій з центрального бюджету в розширення потужностей з виробництва електроенергії. Крім цього, в останні роки у вказаних районах Китаю високими темпами розвивається відновна енергетика. Кошти для цього китайська влада активно залучає на міжнародних ринках за допомогою випуску такого нового кліматичного інструменту, як «зелені» облігації. В результаті, тільки за 4 роки (2014-2017 рр.) виробництво сонячної електроенергії зросло у 20 разів, а до 2050 р. країна намітила отримувати 80 % енергії з відновлюваних джерел. Враховуючи такий підхід Китаю до дотримання принципів сталого розвитку, компанія Apple планує вкласти в «зелену» економіку КНР близько 300 млн дол. США.

В Україні треба стимулювати не тільки зарубіжні кліматичні інвестиції, а й кліматичні інвестиції власних домогосподарств, які доцільно спрямовувати насамперед у розвиток відновних джерел енергії. Для цього заслуговує на увагу досвід використання «зеленого тарифу» на електроенергію (не дивлячись на всю його проблемність) насамперед для тих українських домогосподарств, які самостійно отримують її за рахунок енергії сонця, вітру, надр. В 2017 р. в Україні встановлені досить високі за європейськими стандартами тарифи на електроенергію, вироблену сонячними та вітровими електроустановками домогосподарств потужністю до 30 кВт. Це дає певні результати. Зокрема, на кінець першого півріччя 2018 р. 4660 приватних господарств нашої краї-

ни встановили сонячні панелі загальною потужністю майже 90 МВт, а відповідні інвестиції склали близько 88 млн євро.

Висновки. Кліматичні інвестиції – це кошти міжнародних кліматичних фондів, бюджетні кошти окремих держав та їх регіонів і окремих громад, а також кошти окремих підприємств та громадян, які використовуються на збереження і поліпшення клімату на планеті. Вони насамперед використовуються для створення зелених робочих місць та вирішення інших проблем сталого розвитку. В цілому, українській владі необхідно розробити систему стимулів щодо залучення іноземних та вітчизняних кліматичних інвестицій, передусім у розвиток відновних джерел енергії. Цьому поки не сприяє нестабільна політична та економічна ситуація в країні, а також високий рівень корупції на всіх рівнях влади.

Література:

1. В Европе ветер быстро вытесняет уголь из энергетической отрасли. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [economistua.com / v-evrope-veter-bystro-vytesnjaet-ugol-jz-energeticheskoy-otrasli /](http://economistua.com/v-evrope-veter-bystro-vytesnjaet-ugol-jz-energeticheskoy-otrasli/)
2. Добровидова Ольга. Где деньги, Зин? [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http // www. geo. ru / ekologiya / gde-dengy-zin](http://www.geo.ru/ekologiya/gde-dengy-zin)
3. Зубко Г. Тепла реформа: перевірка України на зрілість. *Дзеркало тижня*. 2017. 25 лютого. С. 3.
4. Когатько Ю. Л. Політика подолання територіальних диспропорцій у рівні та якості життя населення: досвід деяких країн. *Демографія та соціальна економіка*. 2016. № 2. С. 156–168.

УДК 330.1/3.01(477)

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

М. В. Кічурчак,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Marianna_Kichurchak@ukr.net*

Актуальність. До однієї з найважливіших теоретико-практичних проблем проведення фінансової децентралізації у сфері надання суспільних благ (СБ) належить детермінація моделі взаємовідносин між національним і субнаціональними рівнями, що пов'язане з потребою нівелювання горизонтальних і вертикальних дисбалансів їхнього фінансування. Особливої актуальності це набуває в Україні у зв'язку з трансформацією пріоритетів і критеріїв надання СБ та інституціонування головних принципів фінансової децентралізації згідно з положеннями стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Визначимо особливості фінансування СБ з огляду на реформування діючої моделі фінансових відносин між державою та її регіонами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з даними табл. 1 у державному бюджеті в 2000–2016 рр. найвища частка видатків припала на соціальний захист та соціальне забезпечення, загальнодержавні функції, громадський порядок і безпеку та судову владу, національну оборону; найнижча – на охорону навколишнього природного середовища, житлово-комунальне господарство, духовний та фізичний розвиток. У 2000–2013 рр. поступово підвищували частки видатків державного бюджету на охорону навколишнього природного середовища та здоров'я із наступним скороченням у 2014–2016 рр.; для духовного та фізичного розвитку, та житлово-комунального господарства – залишали, по суті, без змін або незначно скорочували, для національної оборони – до 2013 р. тривала «оптимізація» частки видатків з її збільшенням у 1,75 раза в 2014 р. та у 1,4 раза у 2015 р. через загострення безпекової ситуації в країні, у 2016 р. її дещо скоротили.

Конфігурація видатків місцевих бюджетів мала деякі відмінності, бо найвищими в ці роки були частки асигнувань на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, найнижчими – на охорону навколишнього природного середовища, громадський порядок, безпеку та судову владу (табл. 1).

© М. В. Кічурчак, 2018

Таблиця 1

Структура видатків державного і місцевого бюджетів України, %

Вид видатків	Вид бюджету	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загально-державні функції	ДБ*	8,5	19,3	15,3	13,4	13,8	13,0	11,9	13,8	15,4	16,8	16,2	17,4	22,0	25,6	24,1
	МБ	4,3	6,8	6,8	6,8	7,9	7,6	7,1	6,5	6,7	5,5	4,8	5,3	4,9	5,2	4,7
Національна оборона	ДБ	7,3	10,2	9,7	6,7	6,2	7,3	6,4	5,4	5,0	5,5	5,3	5,2	9,1	12,9	12,1
	МБ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	ДБ	8,8	13,1	12,3	11,3	12,2	14,2	13,6	13,4	12,7	13,6	13,4	13,6	14,9	13,6	14,6
	МБ	1,5	1,4	0,4	0,4	0,2	0,1	1,7	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Економічна діяльність	ДБ	12,3	16,1	22,5	15,7	19,8	22,9	21,2	18,5	16,0	18,8	18,2	14,4	11,5	9,2	6,4
	МБ	13,8	6,8	11,5	9,8	9,6	11,2	10,0	5,1	5,1	6,9	5,9	4,3	4,1	6,9	10,0
Охорона навколишнього природного середовища	ДБ	0,4	1,4	1,5	1,1	1,3	1,5	1,2	1,0	1,0	1,3	1,5	1,6	0,9	1,0	1,0
	МБ	0,0	0,5	0,8	0,7	0,5	0,4	0,4	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4
Житлово-комунальне господарство	ДБ	0,0	0,1	0,3	0,1	0,2	0,6	0,2	0,2	0,4	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
	МБ	6,4	5,4	6,7	7,4	10,8	5,4	6,5	5,7	3,0	4,7	8,9	3,5	7,9	5,7	5,1
Охорона здоров'я	ДБ	2,3	4,4	5,7	3,9	4,0	4,9	4,0	4,2	3,9	4,3	4,2	4,5	3,5	2,8	2,5
	МБ	24,5	24,0	22,5	22,7	21,6	21,1	20,8	22,8	23,7	21,7	21,3	22,3	20,8	21,5	18,2
Духовний та фізичний розвиток	ДБ	1,3	1,1	1,8	1,4	1,3	1,5	1,6	1,8	2,3	1,6	2,0	1,8	1,6	1,6	1,0
	МБ	4,1	4,0	4,3	4,3	4,1	3,8	3,9	4,0	4,2	3,9	3,7	3,9	4,0	3,5	3,4
Освіта	ДБ	8,8	14,0	11,5	11,1	11,8	11,7	11,8	13,3	12,8	11,4	11,2	10,8	9,6	7,5	7,1
	МБ	25,5	29,4	28,7	32,0	30,0	30,3	31,2	33,7	33,6	33,1	32,2	34,2	32,1	30,3	27,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	ДБ	11,9	20,3	19,4	35,3	29,4	22,5	27,9	28,6	30,7	26,6	27,7	30,8	26,9	25,7	31,0
	МБ	13,5	21,6	18,4	15,9	15,4	20,0	18,3	21,4	23,2	23,5	22,6	25,9	25,7	26,2	30,7

* ДБ – державний бюджет, МБ – місцеві бюджети. Джерело: обчислено на підставі [2; 3].

Загальною тенденцією стало зменшення частки видатків місцевих бюджетів на житлово-комунальне господарство, економічну діяльність, громадський порядок, безпеку та судову владу і зростання – на соціальний захист та соціальне забезпечення (майже удвічі). Якщо на національному рівні перевагу надали безперервності забезпечення/надання СБ, пов'язаних із гарантуванням зовнішньої і внутрішньої безпеки, активізацією інвестування та розв'язанням екологічних питань, то на субнаціональному – з найважливішими умовами соціального побутування юрисдикцій. Тим самим структура часток регіонального і локального урядів впливає на урядові наміри сприяти зростанню бізнесу і забезпечувати СБ ефективно [1, р. 338]. Такий підхід до визначення меж просторової взаємодії під час організації фінансування СБ в Україні відповідає тому, що на національному рівні держава надає ті види СБ, які не можна чітко диференціювати для кожного індивіда, та передає на субнаціональний рівень ті види, які доречно виокремлювати внаслідок відмінностей просторового охоплення ними.

В Україні у сфері фінансування СБ у 2000–2016 рр. простежуються такі основні тенденції, як посилення централізації з боку доходної частини зведеного бюджету (ЗБ) і децентралізації – з боку його видатків (табл. 2). Якщо ще в 2001–2003 рр. структура доходів ЗБ за видами бюджетів показувала прагнення до певної децентралізації, то від 2004 р. – прогресивних зрушень вже не простежувалося, деякі ознаки прогресивних змін зафіксовано у 2016 р. З боку видатків ЗБ за видами бюджетів був чіткий тренд до передачі надання СБ на субнаціональний рівень. У такий спосіб посилювали суперечності фінансування СБ в економіці України, спричинені передачею частини функцій держави з їхнього надання на нижчий рівень і звуженням ресурсної бази локальних урядів. З урахуванням даних офіційної статистики це свідчило про посилення вертикальних дисбалансів, бо у 2000–2015 рр. в абсолютних і відносних показниках дефіцит місцевих бюджетів зростав, у 2012 р., 2014–2015 рр. він досягнув своїх пікових рівнів (табл. 2), у 2016 р. його рівень дещо зменшився. Проте розбалансованість фінансування СБ, зовнішнім проявом чого є хронічний дефіцит бюджетної системи України, не нова проблема, бо «практично в усіх країнах світу, за винятком деяких країн з середнім рівнем доходу, спостерігається явна тенденція до нарощування бюджетних дефіцитів і нагромадження державних боргів, особливо в країнах єврозони» [4, с. 365].

В аналізований період відбулося нівелювання наявних позитивів для місцевих юрисдикцій унаслідок нагромадження системних проблем у сфері фінансування СБ, спричинених низькою якістю місцевого урядування. Якщо згідно з міжнародними оцінками у 2000 р. результативність місцевого демократичного уряду України становила 4,75 бала, то у 2017 р. – 5,00 бала [5]. На думку українських вчених, «спостерігається

невідповідність сучасних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів потребам зміцнення місцевого самоврядування через низький рівень власних доходів...; ... а в державі формується патерналістська модель відносин між органами управління національного, регіонального і місцевого рівнів» [6, с. 46, 47].

Таблиця 2

**Основні показники Зведеного бюджету України
за видами бюджетів**

Показ- ник	Вид бю- джету	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Дохо- ди, %	ДБ	70,86	68,64	75,11	77,41	76,80	73,47	75,20	73,98	74,40	78,26	77,25	76,25	77,83	81,52	78,19
	МБ	29,14	31,36	24,89	22,59	23,20	26,53	24,80	26,02	25,60	21,74	22,63	23,75	22,17	18,48	21,81
Видат- ки, %	ДБ	64,71	58,70	62,25	63,24	58,74	57,49	58,98	5,86	59,77	57,23	55,08	56,86	57,27	59,27	58,56
	МБ	35,29	41,01	37,90	37,46	41,26	42,67	41,02	4,14	40,23	42,77	44,93	43,14	42,73	40,73	41,44
Дефі- цит/ про- фіцит, млн грн	ДБ	3652	7116	5010	14252	28988	31630	41644	21674	8168	73314	72890	50010	55349	128619	122623
	МБ	-2682	-5309	-16019	-22768	-32461	-38106	-52955	-56107	-71505	-91614	-120419	-113065	-122408	-156460	-175596
Дефі- цит/ профі- цит, % ВВП	ДБ	2,15	3,15	1,45	3,23	5,33	4,39	4,39	2,37	0,75	5,43	5,19	3,41	3,53	6,50	5,15
	МБ	-1,58	-2,35	-4,64	-5,16	-5,97	-5,29	-5,59	-6,14	-6,61	-6,79	-8,57	-7,72	-7,81	-7,90	-7,37
Міжбюджетні трансфери, % доходів МБ		24,1	31,2	42,5	43,5	45,0	41,7	43,0	46,2	48,8	52,3	55,2	52,4	56,5	59,1	53,4

* ДБ – державний бюджет, МБ – місцеві бюджети; Джерело: обчислено на підставі [2; 3].

Висновки. Отже, особливістю фінансування СБ в Україні стала де-формація напрямів використання обмежених бюджетних ресурсів че-рез посилення фіскальної централізації, зростання рівня дефіцитності

місцевих бюджетів, вжиття екстрених заходів у бюджетній сфері з по-долання наслідків кризових явищ в національній економіці. З позиції фіскальної децентралізації важливим є забезпечення збалансованос-ті розподілу повноважень, послаблення залежності від національного уряду, чітка регламентованість умов здійснення фінансування СБ між рівнями урядування.

Література:

1. Zhuravskaya E. Incentives to Provide Local Public Goods: Fiscal Federalism, Russian Stile. *Journal of Public Economics*. 2000. № 76. P. 337–368.
2. Бюджет України 2001–2016: Статистичний збірник. К., 2002–2017.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Ре-жим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.08.2018).
4. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фі-нанси в епоху глобальних трансформацій: монографія. Тернопіль: Екон. думка THEU, 2011. 632 с.
5. Nations in Transit 2003–2017 [Electronic resource]. Access mode: <https://freedomhouse.org/reports> (Last accessed: 28.08.2018).
6. Сторонянська І. З., Беновська Л. Я. Фінансова спроможність регі-онів у контексті бюджетно-податкової децентралізації. *Фінанси України*. 2015. № 6. С. 44–57.

УДК 368:332.3

ПРОБЛЕМИ ІНДЕКСНОГО СТРАХУВАННЯ АГРАРНИХ РИЗИКІВ*

Н. І. Климаш,

Національний університет харчових технологій, klymash@nuft.edu.ua

Актуальність теми дослідження. Україна є аграрною державою, що стало наслідком сприятливих кліматичних умов, наявності родючих чорноземів, історичних передумов розвитку сільськогосподарського виробництва та запровадження інноваційних підходів в обробітку землі. Одним із найболючіших питань було і залишається забезпечення аграрного бізнесу, а відтак страхування ризиків пов'язаних із його провадженням.

Розвиток страхової справи в аграрній сфері розвинених країнах світу супроводжується значною підтримкою з боку держави, впровадженням сучасних страхових продуктів, які максимально захищають результати праці аграріїв. Український страховий бізнес, за підтримки західних партнерів, переймає досвід прогресивного агрострахування та впроваджує його у своїй діяльності, але окремі проблеми з якими він стикається потребують детального вивчення та осмислення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор є складовою національної економіки і робить значний внесок у створення ВВП, проте, він украй чутливий до змін зовнішнього середовища. Фінансові кризи та негаразди мають своє відображення не тільки у діяльності агровиробників, а й у їх фінансовій спроможності страхувати ризики втрати врожаю.

Так, агрострахування в нашій державі почало активно запроваджуватись на початку 2000-х років. За цей період держава намагалась двічі запровадити систему державної підтримки, що безпосередньо позначилося на зростанні індикаторів ринку агрострахування (табл. 1).

У наведеній табл. 1 яскраво прослідковується зростання на ринку у 2005-2008 роках. Проте, вже у 2008 році фінансово-економічна криза та невдала спроба уряду ініціювати програму державної підтримки субсидій страхових премій призвели до зменшення усіх показників, що є негативним явищем.

Таблиця 1

Страхування сільськогосподарських культур у 2005-2017 рр. [1, с. 9]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722	1392	1062	793	957
Площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	786	727	869	732	689	700	661
Страхова сума, млн грн.	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3055	3969	6240	5933
Сума премії, млн грн.	12,8	28,5	116,7	155,4	42	72,1	136,3	130,4	135,4	72,8	77,7	157	204,3
Субсидія, млн грн.	5,8	12,5	47,8	72,8	0	0	0	0,08	0	0	0	0	0
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,5	50,9	28	41	9,7	7,6	12,9	44,2	4,9*
Середня ставка премії, %	3,8	н/д	4,5	4,9	3,2	3,8	3,7	3,8	3,1	2,4	2	2,5	3,4
Офіційний курс USD/грн**	5,05	5,05	5,05	5,22	8	7,91	7,98	7,99	7,99	12,95	22,91	26,02	26,54
Страхова сума, млн USD	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	235,9	173,3	239,8	223,5
Сума премії, млн USD	2,5	5,6	23,1	29,8	5,3	9,1	17,1	16,3	16,9	5,6	3,4	6	7,7

* Дані щодо страхових виплат подані станом на 22.03.2018

** Офіційний обмінний курс долара США до гривні на кінець жовтня місяця кожного року

Лише у 2016 році після тривалого періоду скорочення, ринок агрострахування продемонстрував хоч і незначне, але пожвавлення [2, с. 8]. У 2017 році продовжилась тенденція зростання ринку агрострахування, котра відобразилась на інших важливих показниках. У 2017 році вперше, починаючи з 2011 року, зросла кількість укладених договорів страхування: зростання склало 21%. Обсяг зібраних страхових премій у гривні зростає вже третій рік поспіль, зокрема, у 2017 році він зріс на 30% та склав 204,3 млн грн. Другий рік поспіль зростає також обсяг страхових премій у доларовому еквіваленті, який у 2017 році склав 7,7 млн. дол, що на 28% перевищує показник 2016 року.

Прийнятною альтернативою класичного страхування аграрних ризиків може стати індексне страхування, що набуває все більшої популярності у світі. Даний вид послуг поширений практично в усіх видах страхування, в тому числі і в сфері сільського господарства. Плюси індексу очевидні: простота, дешевизна і швидке отримання виплати [3].

Проте, на сьогоднішній день не тільки фермери, а й самі страхові компанії в Україні не готові масово страхувати сільське господарство за індексом. Індекс – це певний критерій, за яким визначається страхова виплата і її обсяг. Індеси в сільському господарстві можуть бути абсолютно різними: індекс погоди, індекс врожайності, індекс вегетації та інші.

Прикладом погодного індексу може бути індекс опадів або середньодобових температур. Приміром, якщо 5 днів поспіль спостерігають середньодобову температуру вище $+30^{\circ}\text{C}$, то на 6-й день запускається механізм підрахунку виплати. Фермер отримує відшкодування за кожний наступний день спеки, поки температура не стабілізується на рівні комфортної для застрахованої сільгоспкультури. По суті, страхується настання певних погодних явищ, і як тільки вони наступають фермер отримує виплату. При цьому завдання розробників таких індексів максимально наблизити два факти: зниження врожайності сільгоспкультури і ті погодні явища, які беруться в основу індексу. Іншими словами, страхувати те, що реально знижує врожайність.

Крім того на українському ринку існує і страхування за індексом врожайності і страхові компанії вже пропонували аграріям такий вид послуг [3]. Відзначимо, що в цьому випадку виплата проводиться виходячи із середньої врожайності по всьому району, не залежно від отриманого врожаю у застрахованого фермера. Такий вид страхування виправдовує витрати фермера тільки в катастрофічних випадках (епіфітотія, посуха, тайфун). Однак в реаліях України таких катастроф не так вже й багато, тому цей індекс не часто купують страховальники.

Ідеальний індекс – той, який враховує в собі ті явища, які дійсно впливають на зниження врожайності, і при цьому відшкодовує реальні збитки фермера. Індекс не є лотереєю для збагачення фермера, а повинен забезпечити реальний страховий захист. Також він повинен до певної міри бути вигідним для страхових компаній: не скорочувати їх акціонерний капітал, а бути продуманим джерелом доходу.

Висновки. Субсидування державою повинно стати позитивним стимулом розвитку індексного страхування аграрних ризиків. Відтак, розробка законодавчої бази та конкретні пропозиції з боку страхового бізнесу здатні налагодити ситуацію у страхуванні ризиків щодо вирощування культурних рослин.

Україна і донині залишається однією з небагатьох країн у світі, де сільське господарство не має субсидій на страхові послуги. Проте, роз-

винені країни світу дану проблему розглядають у контексті державної безпеки і забезпечення населення якісними продуктами харчування.

Література:

1. Ринок агрострахування України у 2017-му андерайтинговому році [Аналітичне дослідження IFC]. Режим доступу : www.ifc.org/ – 16.06.2018 р.
2. Ринок агрострахування України: уточнені дані щодо виплат у 2017 році та попередні дані страхування у 2018 році [Аналітичне дослідження IFC]. Режим доступу : www.ifc.org/ – 17.09.2018 р.
3. Копачевська А., Притула О., Кривошеєв С. Ринок індексного страхування в Україні: що має знати фермер [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://agronews.ua/node/79932> – 17.09.2018 р.

*Результати дослідження отримано в рамках держбюджетної теми кафедри фінансів Національного університету харчових технологій «Комплексна оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України в контексті європейської інтеграції» (номер державної реєстрації 0117U001246, наказ МОНУ № 198 від 10.02. 2017 р., термін виконання 2017-2019 рр. Керівник проекту – д.е.н, проф. Л. В. Шірінян)

УДК 336.64

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)

А. Г. Климков,

ГУ «БелИСА», Республика Беларусь, г. Минск, alex-r.madrid@mail.ru

По итогам первого полугодия 2018 г. в Республике Беларусь официально зарегистрировано и функционирует 14 научно-технологических парков (технопарк), среди которых только в 2017 году в соответствии с законодательством зарегистрировано 4 [1]. В настоящее время ведется активная работа (особенно со стороны Государственного комитета по науке и технологиям и отдельных областных исполнительных комитетов) по созданию новых технопарков и их дальнейшему превращению в инструмент инновационного развития регионов и страны в целом.

В целях стимулирования деятельности технопарков государством на постоянной основе принимается ряд мер:

- совершенствуется система льгот и преференций, предусмотренных для технопарков и их резидентов;
- осуществляется прямое бюджетное финансирование, направляемое на организацию деятельности и развитие материально-технической базы;
- совершенствуется законодательство в области деятельности технопарков.

Например, в целях совершенствования условий создания и деятельности субъектов инновационной инфраструктуры 12 марта 2018 г. утвержден Указ Президента Республики Беларусь № 105 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь» (Указ № 105). Положения Указа главным образом направлены на совершенствование условий создания и деятельности технопарков, в том числе стимулирование деятельности их резидентов.

В результате реализации данного Указа технопарками (технопаркам) [2]:

- начато формирование целевых фондов инновационного развития (Фонды);
- предоставлена возможность применения гибкой арендной политики в отношении резидентов;

© А. Г. Климков, 2018

– предоставлены льготы по НДС, ввозным таможенным пошлинам в период реализации инновационных проектов в рамках Государственной программы инновационного развития, и др.

При этом формируемые путем реинвестирования до 50 процентов налоговых отчислений технопарков и их резидентов целевые Фонды в ближайшей перспективе (год-два) представляют собой мощный альтернативный бюджетным дотациям внутренний источник финансирования технопарков, дающий возможность технопаркам постепенно отказываться от прямого бюджетного финансирования.

Как результат, в целом за последние пять лет отмечается рост показателей эффективности деятельности технопарков республики (таблица).

Таблица

**Показатели деятельности технопарков Республики Беларусь
за 2014 – первое полугодие 2018 гг.**

№ п/п	Наименование показателя, единица измерения	Годы				
		2014	2015	2016	2017	Январь-июнь 2018
1	Количество технопарков на конец отчетного периода, ед.	12	9	10	14	14
2	Объем произведенной продукции резидентами технопарков, тыс. руб.	28 995,6	33 653,6	73 823,0	87 180,7	55 868,0
3	из них инновационной, тыс. руб.	19 746,0	26 681,6	49 849,0	59 068,8	38 209,0
4	Объем налогов и сборов, уплаченных резидентами технопарков, тыс. руб.	3 517,8	5 039,6	9 454,5	16 825,4	7 803,5
5	Объем бюджетных средств, направленных на развитие технопарков, тыс. руб.	12 677,73	21 930,82	17 029,60	12 010,4	5 753,7

Как видно из таблицы, при незначительном за последние 5 лет увеличении количества технопарков в стране (с 12 до 14) объем произведенной их резидентами продукции (в том числе инновационной) вырос более чем в 3 раза. Как результат, существенно увеличился и объем налогов и сборов, уплачиваемых ими в бюджет страны. При этом в 2017 и первом полугодии 2018 годов объем налоговых отчислений только резидентов технопарков превысил объем привлеченных технопарками бюджетных средств, направленных на их развитие, что свидетельствует

о бюджетной эффективности деятельности технопарков республики в целом. Таким образом, уменьшение объема выделяемых технопаркам бюджетных средств связано с эффективностью принимаемых мер как государственной поддержки, так и администраций технопарков (зрелостью ряда технопарков).

Например, в 2018 году нормами Указа № 105 отменено ограничение к среднесписочной численности резидента технопарка в 100 человек [2], что также направлено на стимулирование роста и развития технопарков. В данной связи технопаркам предлагается обратить внимание на крупные действующие компании (в первую очередь специализирующиеся на производстве высокотехнологичной и (или) инновационной продукции), которые могут стать потенциальными «якорными» резидентами, обеспечивающими, с одной стороны, значительные объемы производства продукции (работ, услуг), с другой – стабильные отчисления в формирующиеся Фонды [3, с. 72].

Результатом проводимых администрациями технопарков (во взаимодействии с резидентами) мер по совершенствованию деятельности являются: расширение на постоянной основе направлений экспорта продукции, выпуск новых видов инновационной продукции, в том числе импортозамещающей, участие в международных выставках, форумах, освещение результатов деятельности в сети Internet, СМИ, телевидении, и другие.

В дополнение к вышесказанному, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями-резидентами технопарков республики в последние годы приближается к 70 процентам, в то время как значение аналогичного показателя среди организаций промышленности в целом по республике по итогам 2017 года составил 17,4 процента [4]. Учитывая тот факт, что за последние годы более чем в 3 раза увеличился объем производства продукции резидентами технопарков, их вклад в инновационное развитие страны, а также в ВВП, увеличивается. Также в последние годы отмечается рост затрат резидентов технопарка на научные исследования и разработки, в том числе на технологические инновации (вместе с этим и рост удельного веса инновационно активных резидентов).

Таким образом, курс Республики Беларусь, взятый на создание новых и развитие действующих технопарков, дает свои плоды. Принимаемые государством меры по развитию инновационной инфраструктуры, в частности, стимулированию деятельности технопарков, создают предпосылки для устойчивого развития технопарков как центров инновационного развития и площадок для организации высокотехнологичных производств. В данной связи предлагается и дальше уделять внимание и оказывать содействие развитию белорусских технопарков, а соседним с республикой странам – обратить внимание на развитие белорусских

технопарков и (по возможности) использовать их опыт в создании и развитии инновационной инфраструктуры.

Литература:

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/the_state_duma/. Дата доступа: 20.09.2018.
2. Об изменении указов Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь от 12 марта 2018 г. № 105. *Консультант плюс. Беларусь*. Технология / ООО «Юр-Спектр». Минск, 2018.
3. Климков, А.Г. Стимулирование деятельности научно-технологических парков республики как механизм устойчивого развития малого предпринимательства. *Предпринимательская деятельность в условиях инновационной экономики: Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции*, Минск, 11 мая 2018 г. / под ред. В. Л. Цыбовского. Минск: Учреждение образования «Институт предпринимательской деятельности», 2018. С. 70–72.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/osnovnye-pokazатели-za-period-s-___-po-___gody/osnovnye-pokazатели-innovatsionnoideyatelnosti-organizatsii-promyshlennosti/. – Дата доступа: 28.08.2018.

УДК 336.7

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

В. М. Клімчук,

Національний університет «Острозька академія»,
vita.volkova@oa.edu.ua

Актуальність. Сучасні умови розвитку ринкової економіки України вимагають ефективної організації фінансового ринку, який є особливим і необхідним середовищем для успішного її функціонування, а також розвитку соціальної сфери. Повноцінне функціонування фінансового ринку забезпечують фінансові посередники, які надають різні види фінансових послуг. Добре розвинені банківські установи, пенсійні фонди, страхові компанії та інші сегменти фінансового ринку є гарантією стабільного розвитку економічної системи в країні. Тому актуальним є розвиток як банківських так і небанківських фінансово-кредитних установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Господарським кодексом України фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями [3].

Стрімкий розвиток фінансових відносин призводить до зростання різноманіття видів фінансових посередників, які пропонують свої послуги на ринку. Існує велика кількість класифікацій фінансових посередників залежно від критеріїв їх поділу. У міжнародній практиці зазвичай використовують класифікацію, яка сформувалася в США. Згідно з нею розрізняють три групи фінансових посередників: депозитні установи (банки, кредитні спілки, ощадно-позикові інститути), контрактно-ощадні інститути (пенсійні фонди, страхові компанії) та інвестиційні посередники (інвестиційні банки, фінансові компанії, іпотечні банки).

Згідно з вітчизняним законодавством фінансових посередників виокремлюють у дві групи: банківські (універсальні, інвестиційні, спеціалізовані) та небанківські установи [1, с. 368]. Банківську групу посередників представляють банки. Відповідно до закону України «Про банки і банківську діяльність», банк – це юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати

операції із залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [4].

Небанківську групу фінансових посередників представляють кредитні установи, інвестиційні установи та страхові установи.

Банківський сектор є найбільшою складовою фінансового ринку України з активами, що складають домінуючу частку активів усіх фінансових установ. Саме тому негативні тенденції у фінансовому секторі країни виявились тут найбільш помітними.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності банків на фінансовому ринку України протягом 2015–2017 рр.

	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Загальні активи, млрд. грн.	1254,39	1256,30	1 336,36
Власний капітал банків, млрд. грн.	94,9	120	163,6
Зобов'язання банків, млрд. грн.	1125	1133	1173
Частка кредитного портфеля у загальних активах, %	57,00	44,44	46,17
Вкладення в цінні папери, млрд. грн.	198,84	332,27	425,79
Частка вкладень в цінні папери у загальних активах, %	15,85	26,44	31,86
Результат банківської діяльності, млрд. грн.	-66,6	-159,39	-24,36

Джерело: [6].

Станом на 01 січня 2018 року ліцензію Національного банку України мали 82 банківські установи (в т.ч. 38 банків з іноземним капіталом). З початку 2017 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 14. За підсумками 2017 року чисті активи банківської системи України збільшились. Їх обсяг станом на 01.01.2018 р. відповідав 1,336 млрд. грн. проти 1,256 млрд. грн. на початок року (+6,4%). Фінансовий результат діяльності БСУ за підсумком 2017 року був негативним та становив -24,36 млрд. грн. (-159,39 млрд. грн. за підсумком 2016 року). Від'ємний результат діяльності зумовлений в основному високими відрахуваннями в резерви 4 великими банками. За 2017 рік кількість банків, які показали негативний фінансовий результат скоротилася з 29 одиниць на початок року до 18 на кінець.

Сьогоднішні умови загострення економічної ситуації спричинили зменшення рівня стабільності функціонування банківського сектору, збільшення конкурентної боротьби та виникнення кризових явищ у функціонуванні таких установ. На основі проведеного аналізу було вияв-

лено, що фінансовий ринок має банкоцентричну форму організації, тому забезпечення стабільності функціонування банків є особливо важливим завданням для розвитку фінансового ринку України загалом. Особливо важливим завданням для підтримання ефективності банківської діяльності є також стабілізація національної валюти через регулювання позиції іноземної валюти, зниження доларизації вітчизняної економіки.

Ступінь розвитку ринку фінансових послуг обумовлюється кількістю та якістю фінансових установ, а також різноманітністю фінансових послуг, які вони можуть запропонувати. Станом на кінець 2017 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалася 1 993 фінансових установ, з них: 310 страхових компаній, 64 недержавних пенсійних фонди, 378 кредитних спілок, 415 ломбарди, 818 фінансових компаній та ін.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків.

Серед усіх небанківських фінансово-кредитних установ домінуючі позиції на фінансовому ринку займають страхові компанії, які кількісно, хоч і посідають не перше місце, але акумулюють понад 53,1 % усіх активів і мають значний потенціал для сприяння сталому розвитку вітчизняного підприємництва шляхом розміщення страхових резервів у реальному секторі економіки.

Таблиця 2

Кількість фінансових установ у Державному реєстрі фінансових установ, 2016 – 2017 рр.

Фінансові установи	Станом на 31.12. 2016	Протягом 2017 року		Станом на 31.12. 2017	Відхилення 2017/2016, (+/-) шт.
		Внесено	Виключено		
Страхові компанії, всього	310	4	20	294	-16
у тому числі:					
з ризикових видів страхування	271	14	4	261	-10
зі страхування життя	39	0	6	33	-6
Кредитні спілки	462	1	85	378	-84
Фінансові компанії*	809	126	117	818	+9
Ломбарди	456	14	55	415	-41
Адміністратори НПФ	22	0	0	22	0
Недержавні пенсійні фонди	64	0	0	64	0
Довірчі товариства	2	0	0	2	0
РАЗОМ	2125	145	277	1993	-132

Джерело: розраховано автором за даними НБУ та Нацкомфінпослуг

За підсумком 2017 року загальна кількість функціонуючих страхових компаній склала 294, серед яких 33 СК «life» та 261 СК «non-life». Кількість компаній на страховому ринку України тривалий час демонструє тенденцію до зменшення, за 2017 рік у порівнянні з попереднім роком вона скоротилася на 16 СК. Обсяг валових страхових премій, отриманих страховиками і перестраховиками протягом 2017 року склав 43,43 млрд. грн., що на 26,35% перевищує аналогічний показник за 2016 рік. За підсумком 2017 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя, склала 40,52 млрд. грн. (або 93,3% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 2,91 млрд. грн. (6,7%). Обсяг чистих страхових премій за підсумком 2017 року склав 28,49 млрд. грн., що відповідає 65,6% валових страхових премій. Сума валових страхових премій за підсумком 2017 року збільшилася порівняно з 2016 роком на 23,5%, чисті страхові премії збільшилися на 7,7% [6].

Страховий ринок України знаходиться на шляху поступового розвитку та має високий потенціал ефективного функціонування. Більшість показників діяльності страхових компаній покращилися, незважаючи на зменшення активів установ. Проблемні питання функціонування даного сектору фінансового ринку залишаються невирішеними та потребують підвищення ефективності функціонування страхових установ. Однією з головних проблем є недосконалість правового забезпечення та державного регулювання діяльності страхових компаній. Разом з тим, розвиток ринку страхових послуг та окремих його складових потребує розроблення стратегічного плану функціонування таких фінансових установ.

Негативний вплив в подальшому на розвиток страхового ринку може також спричинити підписання угоди про асоціацію з ЄС. З початку 2013 року в ЄС почали вводити нові, жорсткіші стандарти роботи для банків (Базель III) і страхових компаній (Solvency II). В Україні, тим часом, до тепер не впроваджені навіть лаяльніші правила роботи страхового ринку Solvency I. Підписання угод з ЄС означає, що Україна зобов'язується впровадити в найближчій і довгостроковій перспективі цілий ряд документів, які стосуються нових стандартів платоспроможності. У перспективі вимоги по збільшенню статутних та резервних фондів фінансових інститутів можуть привести до зменшення кількості учасників страхового ринків і до підвищення капіталізації середніх учасників.

Подальший розвиток страхових посередників в Україні дозволить забезпечити ефективні шляхи ринкової трансформації та стабільного функціонування фінансового ринку та вітчизняної економіки загалом. Так, перспективами розвитку страхового ринку є:

1. Сприяння розвитку інфраструктурної організації страхового ринку для успішного функціонування страхових компаній.

2. Ефективне функціонування страхового сектору, спроможного захистити майнові інтереси держави, громадян та господарюючих суб'єктів.

3. Впровадження правил і процедур для забезпечення ідентифікування інтересів всіх рівнів влади при прийнятті рішень та посилення рівня їх відповідальності.

4. Відновлення довіри страхових компаній до органів державної влади, підвищення ефективності боротьби з корупцією через формування норм регулювання за діяльністю органів влади.

5. Запровадження механізму розвитку конкуренції та жорсткого усунення проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності [2, с. 10].

Висновки. Фінансовий ринок повинен стати одним з основних механізмів мобілізації вільних ресурсів для розвитку економіки і формування надійних інструментів заощадження для населення. Цього можна досягти шляхом: 1) стабілізації валютного ринку, зниження та утримання рівня інфляції на прийнятному для розвитку економіки рівні (не більш як 10%); 2) стабілізації роботи фінансового сектору, відновлення довіри населення до інститутів фінансового ринку; 3) формування ефективної системи перерозподілу ресурсів з пріоритетним їх спрямуванням на реалізацію проектів економічного розвитку.

Література:

1. Васильєва В. В., Васильченко О. Р. Фінансовий ринок : навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 368 с.
2. Гаманкова А. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі. *Страхова справа*. 2012. № 2 (46). С. 8–12.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III.
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bank.gov.ua.
6. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://urik.com.ua/>.
7. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>

УДК 336.71:338, 465.4

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК МЕТОД ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

Л. А. Ключко,

Національний університет державної фіскальної служби України,
la_klusko@ukr.net

В нинішніх умовах посилення глобалізаційних тенденцій ключовим пріоритетом розвитку національної економіки та забезпечення її конкурентоспроможності є активізація інноваційних процесів. У цьому контексті одним із перспективних орієнтирів, позначених Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» задекларовано те, що Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями [1]. Досягти поставлених цілей можливо лише за умови переходу економіки на інноваційну соціально-орієнтовану модель розвитку, яка передбачає забезпечення інноваційного розвитку усіх її галузей і сегментів, у тому числі і банківського сектору.

Необхідність активного впровадження фінансових інновацій сьогодні є актуальним завданням для вітчизняних банків, оскільки диктується рядом об'єктивних факторів:

- переходом від екстенсивної моделі розвитку банківської системи до інтенсивної, що потребує підвищення якісного рівня як самих банків (посилення концентрації банківського капіталу), так і пропонованих ними продуктів;
- посиленням банківської конкуренції і зміною пріоритету в її методах – з цінкових на нецінові. Запорукою успіху тут служить диференціація продукту, одним із шляхів якої є впровадження інновацій;
- фінансовою глобалізацією, що виражається в проникненні іноземного капіталу, що вимагає підвищення конкурентоспроможності банківської системи в цілому і окремих банків, і посилює взаємозалежності від угод світового фінансового ринку;
- підвищенням фінансової культури суспільства, посиленням інтересу населення до фінансових продуктів та усвідомленням необхідності фінансових інновацій;
- застосуванням клієнтоорієнтованого підходу в процесах банківської діяльності, що вимагає впровадження нових продуктів, нових технологій обслуговування.

За своєю суттю фінансова інновація – це реалізований на фінансовому ринку товар у формі нового фінансового інструменту, операції, технології або послуги. Вона спрямована на більш ефективний перерозподіл прибутковості, ризиків, ліквідності та інформації [2].

Що стосується банківських інновацій, то вони являють собою сукупність певних дій та операцій із створення і впровадження інноваційних банківських продуктів. У цьому контексті вони є бізнес-процесами, що підрозділяються на керуючі (спрямовані на управління банком як економічною системою), операційні (супроводжуючі реалізацію банківських продуктів), підтримуючі (пов'язані з інформаційно-технологічним забезпеченням банківської діяльності) [3,4].

Розвиток сучасних інформаційних технологій призводить, з одного боку, до здешевлення і полегшення доступу до глобальних інформаційних ресурсів, а з іншого – створює нові можливості для просування банківських продуктів шляхом впровадження нових технологій. Ці дві зустрічні тенденції створюють широкі перспективи і значимості інноваційного банківського обслуговування для національної економіки, так як воно: полегшує доступ бізнесу до глобальної фінансової інфраструктури, вхід на ринки і взаємодію бізнесу з державою; пришвидшує оборотність коштів; підвищує рівень ліквідності в економіці; дозволяє зосередити час і капітал на виробничій діяльності; збільшує обсяги грошових коштів; забезпечує необхідний капітал для розвитку виробництва та економічного зростання.

З іншого боку, для ефективного управління інноваціями необхідні: гнучка тарифна політика; збільшення кількості клієнтів за рахунок нових в географічному відношенні ринків; надання клієнтам нових сервісів; інтенсифікація маркетингових зусиль; можливості використання послуг аутсорсингових компаній.

Зважаючи на переважно інформаційний характер інноваційної діяльності виникає необхідність адекватного інституційного забезпечення інноваційної банківської діяльності та постійних змін організаційно-економічних відносин як на рівні окремо взятого банку, так і на рівні сегментів банківського ринку. При цьому, причинами, що зумовлюють і пояснюють відносно низькі темпи розвитку інноваційного банкінгу в Україні, є: територіальна віддаленість значної частини потенційних споживачів і географічно нерівномірний економічний розвиток, нерозвиненість інфраструктури, технічна неможливість користування послугами мережевого банкінгу, особливості національного менталітету, недовіра до нових інформаційних технологій і банківських установ, низький рівень мобільної захищеності, активізація шахрайства в мережевому просторі, високі технологічні та кадрові ризики, посилення банківської конкуренції. З огляду на це, інноваційна діяльність вітчизняних банків носить відстаючий характер у порівнянні з розвиненими країнами.

Тому, для забезпечення економічного зростання, особливо актуальним є питання активізації інноваційної діяльності банків, моделі якої мають:

- передбачати тісну взаємодію банків і регулятивних органів, що обумовлено необхідністю координації дій щодо посилення інноваційної активності в умовах впливу глобалізації, ускладнення зовнішнього середовища функціонування банківської системи та її інформаційно-технологічної інфраструктури;

- враховувати необхідність управління процесом інноваційного імпорту за рахунок активного і постійного моніторингу світового досвіду, виявлення можливих і доцільних до адаптації інноваційних продуктів;

- акцентувати увагу на необхідності вдосконалення формально-нормативного і неформально-інституційного закріплення інноваційного процесу в банках, що в сукупності має забезпечити формування адекватного сучасним умовам інноваційного середовища;

- поєднувати поширені моделі побудови організаційних структур банків (функціональних, дивізійних, матричних) і організаційних форм реалізації інноваційних проектів (послідовної, паралельної, матричної);

- обґрунтовувати комплекс заходів щодо впровадження фінансових інновацій в банківському секторі (розширення клієнтоорієнтованого підходу в реалізації фінансово-банківських послуг (електронна поштово-банківська співпраця, банкострахування, фінансовий супермаркет, сек'юритизація, структурований продукт, розвиток безготівкового грошового обороту, електронні гроші) [5].

Реалізація такої моделі дозволить вирішити протиріччя між об'єктивністю тенденції до укрупнення банків в умовах глобалізації та бюрократичними механізмами управління складними системами, які без адекватної інституційної перебудови не здатні стимулювати інноваційну активність.

Очевидно, що такі великі зрушення у сфері банківництва зумовлюють необхідність вдосконалення законодавчого врегулювання і регламентації процедур впровадження, обслуговування банківських інновацій в Україні та управління інноваційними ризиками.

Ефективно діючим банкам для підтримки своєї конкурентоспроможності та з метою пропозиції клієнтам повного спектру послуг необхідно проводити реінжиніринг банківської діяльності. Згідно з концепцією, Т. Давенпорта, реінжиніринг бізнес-процесів є фундаментальним переосмисленням і радикальною перебудовою бізнес-процесів з метою досягнення істотних поліпшень в основних сучасних одиницях виміру продуктивності, таких як. вартість, якість обслуговування і швидкість [6]. Тобто, реінжиніринг бізнес-процесів – це одна з нових парадигм управління, яка змушує переосмислити сформовані концепції та практики менеджменту в кредитній організації.

Таким чином, інноваційний розвиток банківського сектора виступає пріоритетним напрямом модернізації діяльності банків, і економіки в цілому. Інформаційні технології значно скорочують витрати на виробництво, знижують вартість входження на ринок, сприяють глобалізації виробництва чим забезпечують збільшення доходів, не збільшуючи розмір банку або навіть скорочуючи його розміри. Розвиток глобальних мережевих технологій полегшило миттєву комунікацію між будь-якими двома точками на земній кулі, скорочуючи витрати на ведення торгівлі і своєчасних комунікацій. Все це разом сприяє зміцненню фінансової стійкості вітчизняних банків.

Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» схвалена Указом Президента України від 12.01. 2015 р. № 5/2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Степура А.Т. Банківські інновації: сутність та значення у кредитуванні малого і середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2017/14_2017/29.pdf
3. Шмигельська Зоряна. Банківські інновації: суть, необхідність і розвиток [Текст]. *Вісник НБУ*. № 2. 2014. С. 34–41
4. Кривич Я. М. Вплив інновацій на стратегічний розвиток банку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/797/3/4>.
5. Бондаренко Л. П. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування банківського ринку. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018
6. Кремлёва И. В., Риб С. В. Методология проведения проектов реинжиниринга (решение из банковской сферы) [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.betec.ru/index.php?id=06&sid=48.htm>

УДК 336.01(477)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗРОСТАЮЧИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В. М. Коваленко,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
vkovalenko29@ukr.net*

Економічні відносини як невід’ємна складова економіки, у період її занепаду й системних криз, як ніколи заслуговують критичної оцінки та пошуку можливостей їх удосконалення, що сприятиме виявленню внутрішніх резервів та підвищенню ефективності використання наявних економічних ресурсів.

Пошуки таких можливостей в умовах поширення глобалізаційних процесів на усі сфери економічної діяльності суттєво ускладнюється, оскільки необхідно враховувати зростаючий вплив зовнішніх чинників, які далеко не завжди сприяють зміцненню національних економік та їх фінансових систем. Для України, з її надміру відкритою економікою, зміцнення позицій на світовому ринку є особливо актуальним як в умовах сьогодення, так і на тривалу перспективу. З огляду на це дослідження впливу зовнішньоекономічної діяльності на фінансову складову економіки, в умовах перманентних змін у міжнародному поділі праці та спеціалізації країн, завжди буде актуальним.

Серед різних поглядів на економіку, як багатопланове соціально-економічне явище, вчені виділяють сукупність економічних відносин у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, що утворюють певну економічну систему [1, с. 16]. Вони тісно взаємопов’язані між собою та доповнюють одне одного оскільки відображають окремі етапи (стадії) руху суспільного продукту від його створення (виробництва) до кінцевого споживання.

У переліку окремих етапів та сфер економічної діяльності винятково важливу роль відіграє обмін товарами та послугами, оскільки забезпечує подальший рух суспільного продукту від виробника до споживача та заміщення спожитих у процесі виробництва (та інших сферах діяльності) економічних ресурсів. Його роль постійно зростає, по мірі входження економіки України у світове господарство, та проявляється у зовнішньоекономічній діяльності під якою розуміють діяльність суб’єктів

господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними та має місце як на території України, так і за її межами [2]. Організація зовнішньоекономічної діяльності згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» базується на ряді принципів, серед яких особливо важливим для фінансової сфери України є принцип еквівалентності обміну та неприпустимості демпінгу як при ввезенні так і вивезенні товарів.

Даний принцип передбачає неприпустимість фінансових втрат України у процесі обміну економічних ресурсів із зовнішнім світом. Його втілення на практиці далеко не завжди з об'єктивних та значною мірою суб'єктивних причин стає можливим, що викликає втрату та відтік фінансових ресурсів за межі країни. У зв'язку з цим не менш важливим стає дотримання загальних принципів організації підприємницької діяльності, а саме комерційного розрахунку та власного комерційного ризику [3, с. 24].

Комерційний розрахунок передбачає для суб'єктів господарської діяльності покриття всіх витрат за рахунок власних доходів та одержання прибутку. При цьому держава не несе відповідальності за їхні фінансові зобов'язання. Отже, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, як усі інші суб'єкти господарської діяльності України, повинні нести повну матеріальну відповідальність за результати своєї діяльності, у тому числі заподіяну ними шкоду іншим суб'єктам економіки та навколишньому середовищу.

Всупереч цьому в Україні протягом тривалого часу держава бере на себе відповідальність за результати зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів економіки, зокрема, надає фінансову допомогу при одержанні та поверненні зовнішніх кредитів, відшкодовує ПДВ тощо, що ставить у нерівні економічні умови виробництво товарів (надання послуг) на внутрішні та зовнішні ринки, не сприяє насиченню внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва, отже, викликає напругу у фінансовій сфері та загальне погіршення стану національної економіки.

Реалізується зовнішньоекономічна діяльність суб'єктами економіки та фінансової системи за окремими видами діяльності, що формуються у контексті глобалізаційних процесів міжнародного поділу праці та наявних переваг національної економіки України як складової світового господарства.

Серед переліку видів зовнішньоекономічної діяльності одне з провідних місць, традиційно для України та багатьох країн світу, посідає експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили. Це забезпечує формування значної частини вхідних та вихідних потоків фінансових ресурсів країни.

Представлені у таблиці 1 показники зовнішньої торгівлі України товарами, упродовж 1996 – 2016 років, відображають (у вартісному ви-

раженні) динаміку руху товарної маси та його вплив на стан фінансової системи країни.

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами, млн дол. США

Показники	Роки								
	1996	2005	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*
Експорт	14400,8	34228,4	51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	53901,7	38127,1	36361,7
Імпорт	17603,4	36136,3	60742,2	82608,2	84717,6	76986,8	54428,7	37516,4	39249,8
Торгівельний баланс (+;-)	-3202,6	-1907,9	-9337,0	-14214,0	-15887,2	-13666,1	-527,0	610,7	-2888,1

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Джерело: [4].

Як видно з представлених у таблиці 1 показників експорту та імпорту товарів лише у 2015 році Україна мала позитивне сальдо торгівельного балансу. В усі інші роки, у більшій чи меншій мірі, відтік валюти переважав її поступлення, що, зазвичай, викликає напругу на валютному ринку та погіршення стану фінансової системи в цілому. Дещо пом'якшує гостроту напруги у фінансовій сфері зовнішньоекономічні відносини у сфері послуг. Тут, зазвичай, експорт переважає імпорт, що дозволяє повністю або частково перекривати втрати валютної виручки на товарному ринку [4]. Зокрема, це мало місце у 1996 та 2016 роках:

	Експорт послуг (млн дол. США)	Імпорт послуг (млн дол. США)	Сальдо (+;-)
1996 рік	4746,6	1204,5	3542,1
2016 рік	9868,0	5326,5	4541,5

Отже, на цьому прикладі можна зробити висновки стосовно майбутніх можливостей України отримувати економічні переваги у результаті реалізації зовнішньоекономічних відносин, якщо їх практична реалізація буде відповідати національним інтересам країни, а не окремих корпорацій, та проводитись у руслі міжнародних стандартів щодо використання економічних ресурсів, стандартів обміну, контролю тощо,

погодження національних і міжнародних нормативно-правових актів, що безпосередньо чи опосередковано впливають на фінансовий стан суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та сприяють зміцненню позицій України у світовій економіці.

Спираючись на вищесказане також можна стверджувати, що зовнішньоекономічна діяльність є водночас складовою національних фінансових систем, оскільки відображає відносини та результати діяльності внутрішніх і зовнішніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в середині окремо взятої країни та міжнародних фінансів. У структурі національної фінансової системи така діяльність відображається в доходах та витратах юридичних і фізичних осіб, що є складовими окремих секторів національної економіки, окремих галузей, видів діяльності тощо.

У майбутньому перелік видів зовнішньоекономічної діяльності, очевидно розширюватиметься по мірі поглиблення міжнародного поділу праці, розширення спеціалізації суб'єктів зовнішньоекономічних відносин та матиме місце як на території України, так і за її межами.

Література:

1. Економічна теорія : Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базиловича : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. Київ : Знання, 2014. 710 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. із змінами та доповненнями.
3. Господарський кодекс України. Київ : Алерта ; ЦУЛ, 2011. 160 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 338.230

ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Т. М. Колесник,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, kolesnikdmity2011@gmail.com*

Світовий досвід переконав, що важливим елементом ринкової економіки та одним з основних джерел економічного розвитку будь-якої держави є існування великих, середніх і малих підприємств.

Мале та середнє підприємництво є суспільним сектором національної економіки, який завжди нічого не коштував бюджету країни, але в той же час забезпечував значну частку обсягу виробленої продукції держави та переважну частку робочих місць. Саме тому в більшості країн світу мале та середнє підприємництво є не тільки об'єктом державної політики, але й розглядається як один з чинників національної економічної безпеки.

За останні роки в Україні пройшли певні зміни. Органи державної влади дійшли розуміння щодо особливої соціально-економічної ролі малого та середнього бізнесу, який створює нові робочі місця без будь-якого фінансування з боку держави, розширює зайнятість населення та залучає до легальної економічної сфери ті кошти, що зараз перебувають поза банківською сферою.

Держава здійснює регулювання підприємницької діяльності за рахунок:

- законодавчого забезпечення свободи конкуренції, захисту споживачів від проявів недобросовісної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності;
- удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики, включаючи встановлення ставок податків і відсотків за державні кредити, податкові пільги, ціни та правила ціноутворення, валютного курсу, розміру економічних санкцій;
- визначення соціальних норм функціонування суб'єктів господарювання, згідно з якими будь-який підприємець зобов'язаний забезпечити відповідні умови праці, охорону праці, оплату праці не нижче встановленого мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне та медичне страхування й соціальне забезпечення;

- встановлення екологічних норм і нормативів;
- залучення підприємців до виконання різноманітних науково-технічних та економічних регіональних і державних програм;
- укладання договорів на виконання робіт та здійснення послуг для державних потреб [1, с. 12].

Існує ряд причин, які гальмують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Серед них: недосконалість нормативно-правової бази; високий рівень податків; недостатня державна фінансова-кредитна та майнова підтримка малих та середніх підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого та середнього бізнесу; обмеженість інформаційного та консалтингового забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності; відсутність стимулів для інновацій та інвестицій.

Сьогодні вкрай необхідно довести підприємницьким суб'єктам господарювання, що об'єднання власності та управління в малому і середньому бізнесі дає переваги у конкурентоспроможності та конкурентоздатності. Тобто:

- спрощується і прискорюється процес прийняття управлінських рішень, що дозволяє малому та середньому бізнесу швидко пристосовуватися до змін у нестабільній макроекономічній ситуації і попиту споживачів, а також розробляти і освоювати нові профільні сфери бізнесу;
- малий та середній бізнес не потребує складної системи управління, обліку і контролю над працівниками та управліннями, що дає велику економію на накладних витратах.

Підхід до державного регулювання малого і середнього бізнесу як до певної системи дозволить окреслити ті аспекти взаємодії державного і підприємницького секторів, які забезпечують її найвищу дієвість. Критерієм, застосування якого дозволить визначити елементи державного регулювання малого і середнього підприємництва є здатність забезпечити сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності у запропонованих обсягах.

Малий та середній бізнес в Україні сьогодні переживає серйозні труднощі. За показниками розвитку малих і середніх підприємств спостерігається значне відставання України не лише від розвинених країн (Японії, Великобританії, США), але і від колишніх соціалістичних країн (Угорщини, Польщі).

Державне втручання щодо забезпечення умов розвитку малого та середнього бізнесу, на думку автора, повинно бути здійснено на основі проведення соціально-економічної, валютно-фінансової, інноваційно – інвестиційної і науково-технічної політики.

Іншими словами, державне регулювання розвитку малого та середнього бізнесу повинно стати формою цілеспрямованого впливу держа-

ви через систему економічних та адміністративних методів з метою підтримки та забезпечення розвитку сфери платних послуг та інших видів економічної діяльності.

Сьогодні розвиток малого та середнього підприємництва формується на базі системної взаємодії інституту підприємництва, інформації і факторів, що визначають напрям його функціонування (в економіці регіону – це недосконала система оподаткування; нестабільність бюджетного фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва; нерозвиненість механізмів фінансово-кредитної підтримки і страхування ризиків малих підприємств; відсутність механізмів самофінансування (кредитні спілки, товариства взаємного страхування та ін.); обмеження доступу малих підприємств до виробничих потужностей і майну підприємств, що реструктуризуються і т.д.).

Сьогодні, як ніколи, забезпечення якісного розвитку середнього та малого бізнесу в умовах євроінтеграції надзвичайно важливе. На етапі економічного зростання набуває особливої значущості здійснення регулювальних заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості. Зусилля органів державної влади, насамперед Уряду, мають концентруватися на запровадженні дієвих стимулів створення нових робочих місць, на підтримці підприємництва [2, с. 142].

Слід зазначити, що основними напрямками державної підтримки малого та середнього бізнесу повинні бути активізація кредитно-гарантійних установ, створення Національної системи гарантій, збільшення частки державних видатків на розвиток малого підприємництва, впровадження законів про мікрокредитування, розроблення програм фінансової підтримки на прикладі США та країн Європейської співдружності тощо.

Основними напрямками державного регулювання малого та середнього бізнесу повинні бути:

1) ефективне та досконале правове забезпечення, що має передбачити законодавче закріплення шляхів реалізації фінансово-кредитного та організаційно-консультативного напрямів державної підтримки громадян-підприємців із подальшим втіленням цих положень у регіональних програмах підтримки підприємницької діяльності громадян;

2) фінансово-кредитна підтримка, яка реалізується за допомогою прямих і непрямих форм; встановлення системи гарантованого доступу підприємців до кредитних ресурсів, створення різноманітних державних програм підтримки банківських установ, які кредитують малий бізнес;

3) організаційно-консультаційне забезпечення, яке реалізується за допомогою розгалуженої інфраструктури розвитку підприємництва, що

сприятиме інформаційному та консультаційному обслуговуванню громадян-підприємців.

Таким чином, можна зробити висновок, що процес розвитку малого і середнього бізнесу є дуже складним і тривалим, а вплив багатьох чинників на суб'єкти малого і середнього бізнесу неоднозначний і тому потребує подальшого комплексного науково обґрунтованого аналізу.

Література:

1. Михальська В. В. Державне регулювання механізму формування освітнього середовища для малого та середнього підприємництва: автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 ; Національна академія держ. управління при Президенті України. Київ, 2007. 20 с.

2. Гаврись Я., Сулковський Л. Стратегії розвитку підприємств стосовно викликів глобалізації. *Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. № 457. Львів: НУ «ЛП», 2002. С. 139–147.

УДК 331.101

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Н. О. Кондратенко,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, 2123kondratenko@gmail.com*

М. М. Новікова,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, novikova@kname.edu.ua*

Ефективність конкурентної боротьби у сучасних економічних умовах важко забезпечити виключно матеріальними ресурсами. Основу її стратегічних переваг формує інтелектуальна складова бізнесу. Ключову роль у цьому процесі відіграє управлінський персонал, вплив якого на функціонування, розвиток та на саме існування організації важко переоцінити. Досягнення економічного зростання організації значною мірою залежить від здатності управлінських кадрів виявляти численні фактори, які впливають на виробництво, оцінювати спрямованість і вагомість впливу цих факторів та адекватно реагувати на них. Все вище зазначене обумовлює необхідність пошуку засобів забезпечення ефективності функціонування організації через удосконалення конкурентних переваг його управлінського персоналу.

Загально відомо, що забезпечення стабільності і ефективності національного господарства України у сучасних умовах залежить від якості управлінського персоналу. Інакше кажучи, результати діяльності організації залежать від управління.

Ю. В. Лисенко запропонувала класифікувати управлінський персонал на інженерно-технічний персонал та працівників управління, які, в свою чергу, складаються з керівників, фахівців та інших працівників управління [1, с. 9].

На думку багатьох дослідників, діяльність управлінського персоналу має включати весь комплекс функціональних завдань, пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності суб'єкта господарювання, з реалізацією управлінських рішень у сфері виробництва та реалізації продукції, цілеспрямоване управління всіма грошовими потоками в організації, проце-

си управління, формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання з метою досягнення фінансово-економічних цілей організації.

Головною метою управлінської діяльності є вироблення управлінських рішень щодо найефективнішого використання фінансового механізму для досягнення тактичних і стратегічних завдань, забезпечення максимізації прибутку підприємств [2, с. 9].

У ринкових умовах використання поняття «конкурентні переваги» набуває особливого значення, оскільки дослідження цієї категорії безпосередньо впливає на виявлення можливості промислових підприємств адаптуватися і реагувати на мінливі умови ринку. Поняття конкурентних переваг нерозривно пов'язане з поняттям конкуренція. А. Сміт у роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» зазначав, що конкуренція – це механізм ринку, що врівноважує особисті інтереси і економічну ефективність [3, с. 228].

Щодо визначення поняття «конкурентні переваги управлінського персоналу», немає чіткого визначення даного терміну. Частіше використовують поняття «компетентність» та «конкурентоспроможність» управлінського персоналу.

На думку авторів, під конкурентними перевагами управлінського персоналу слід розуміти порівняльні характеристики, які відображають відмінність даного управлінця та містять комплексну оцінку всієї сукупності його властивостей (більшість з яких не мають кількісного виразу) відносно виявлених вимог ринку чи властивостей іншого управлінця.

Тобто, якості, якими повинен володіти керівник можна класифікувати наступним чином:

- здібності та поведінка (широта поглядів, глобальний підхід, енергійна ініціативність, наполеглива робота й безперервне навчання);
- особисті якості (здатність створювати колектив і гармонійну атмосферу в ньому, неупередженість, вміння чітко формулювати цілі й установки, безкорисливість й лояльність, особиста привабливість);
- здоров'я.

Теоретичний аналіз економічного змісту конкурентних переваг управлінського персоналу дозволяє стверджувати, що конкурентні переваги – це важлива економічна категорія, яка тісно пов'язана з фінансовою діяльністю підприємства; ефективне управління конкурентними перевагами управлінського персоналу є основною умовою стійкого розвитку підприємства; ефективність використання управлінського персоналу як складова і невід'ємна частина ефективності діяльності підприємства є одним з головних чинників його успіху.

Ефективність управління складається з різних за характером економічних, соціальних, психологічних, організаційних, науково-технічних,

інформаційних, екологічних та інших результатів, більшість з яких не піддається безпосередній кількісній оцінці.

Існує три підходи до оцінки управлінського персоналу: гуманістичний, ситуаційний та дієвий.

Сутність гуманістичного підходу до оцінки керівників полягає у розкритті всіх кращих успіхів в роботі керівника, відбір найкращих варіантів його творчої роботи. Якщо є недоліки в роботі – у тактичній формі на них вказується, вивчаються причини недоліків, пропонуються засоби їх подолання. Сутність ситуаційного підходу полягає у проведенні аналізу діяльності в різних ситуаціях.

Дієвий підхід до оцінки керівників поділено на особистісно-опосередкований та безпосередньо-дієвий. Згідно першого підходу успішність діяльності керівника залежить від наявності у нього особистісних якостей. Сутність другого підходу складає оцінка праці безпосередньо за діяльністю.

У практиці управління виділяють три групи методів управління: якісні, кількісні та комбіновані.

До якісних методів відносять методи ділової характеристики, біографічного опису, еталону, спеціального усного відгуку, а також оцінки на основі дискусії. До якісних методів також відносять: оцінка за методом рис характеру, функціональна оцінка, оцінка праці (ситуаційна оцінка), оцінка за результатами діяльності колективу, методика визначення стилю керівництва, цільовий метод оцінки, метод аналізу структури управлінської діяльності.

До кількісних методів належать методи з чисельною оцінкою рівня якостей робітника. Серед них найбільш простими та ефективними вважають бальний метод та метод коефіцієнтів. Ці методи не тільки достатньо прості, а й мають відкритий характер, оскільки дають змогу кожному самостійно оцінити результативність своєї праці.

До комбінованих методів відносять спеціальні тести, експертні оцінки частоти прояву визначених якостей та деякі інші комбінації кількісних і якісних методів. Всі вони засновані на попередньому описі та оцінці якостей, з якими потім порівнюються фактичні якості того, кого оцінюють.

Процес оцінки конкурентних переваг управлінців складається з кількох етапів: вибір ознак та показників, визначення їх питомої ваги, розрахунок інтегрального показника конкурентних переваг. На завершальному етапі відбувається вибір напрямків підвищення рівня конкурентних переваг управлінського персоналу.

Найпоширенішими методами оцінки якостей управлінського персоналу організації є експертні методи, що базуються на визначенні вагомості кожного фактору. В сучасних методах оцінки трудової діяльності управлінського персоналу основний акцент робиться не на оцінці

результатів праці, а на визначенні ефективності підходів до виконання трудових обов'язків. Недостатньо уваги приділено саме конкурентним перевагам управлінського персоналу як дієвому чиннику впливу на результати діяльності організації. Серед основних методичних проблеми оцінки конкурентних переваг управлінського персоналу слід відмітити: вдосконалення системи показників та критеріїв, що характеризують управління бізнесом-процесом; визначають загальну методологічну основу розробки системи оцінки конкурентних переваг для управління персоналом. Загальний недолік найвідоміших груп показників для менеджерів характеризується відсутністю узгодженості в їх формуванні, дублюванням.

Література:

1. Лисенко Ю. В. Ефективність управління використанням управлінського персоналу машинобудівних підприємств. дис. канд... наук. 08.00.04. Запоріжжя, 2008. 291 с.
2. Грошелева О. Г. Конкурентоспроможність управлінського персоналу вугільних шахт: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. 08.00.04. Дніпропетровськ, 2008. – 17 с.
3. Речмен Д. Дж., Мескон М. Х., Боуи К. Л., Тилл Дж. В. Современный бизнес. Том 1. М. : Республика, 1995. 431 с.

УДК 336.14

МОЖЛИВОСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В. В. Корнєєв,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, vkorn27@gmail.com

Внаслідок циклічного розвитку економіки, що є постійним та загострилось у результаті військової агресії на сході країни, вкрай актуалізувалась проблема стабільності економіки, ліквідності ринків та фінансових інститутів. Фінансова система України (сектори державного управління, фінансових та нефінансових корпорацій) стикається з новими викликами. Наприклад, зростання частки держави у капіталі банків (наразі понад 50 %) викликає нові проблеми якості і безпеки банківського менеджменту. Фінансові інновації загострюють проблеми стабільності ринків (наприклад, криптовалюти в грошово-кредитній сфері).

Наразі і завжди питання стабілізації ринків, підтримки процесів економічного відновлення були і є наріжним каменем економічної політики урядів і центробанків багатьох країни світу. Це також надзвичайно актуально для України.

Аналіз результатів впровадження антикризових заходів в економіці показує, що регулятивний ресурс держави та центробанків був і залишається визначальним фактором стабілізації економіки та фінансових систем. Банківська система та банки відіграють вирішальну роль в сукупності ринкових фінансових інститутів. І допоки влада не вирішувала проблеми ліквідності банківського сектора і належного фінансування сектора реального, відновлення не наставало. Реалізація концепції «саморегулювання» виявилась обмеженою, а класична теза про невидиму руку ринку трансформувалась в більш дієву тезу про рятівну руку держави.

Інфляційне таргетування як базовий монетарний режим зберігається і модифікується відповідно до поточних і середньострокових економічних потреб. У небанківському секторі основний регуляторний наголос робиться питаннях достатності капіталу і управління ризиками.

У банківському секторі на сьогодні, – у 2017-2018 рр. – сформувалась і зберігається достатня ліквідність банків¹ при погіршенні кредитоспроможності наявних і потенційних позичальників. Банки мають значні збитки у своїй діяльності, частки проблемних кредитів (NPL – 55,06 % на 1.08.2018 р.), а обсяги фінансових потреб в докапіталізації банків (і, зокрема, державних) достатньо красномовні.

Раніше «традиційно» небезпека незабезпеченого кредитування в різних формах полягала в тому, що попит визначався і стимулювався не доходами, а можливостями кредитуватися, і залежав від новоутвореної і майбутньої заборгованості. Тепер проблемні кредити (NPL) зростають з причини неможливості позичальниками обслуговувати свої борги. Окремий новий негативний тренд боргового ринку України: склалася нова тенденція – зростання державного на противагу зменшенню корпоративного і у т.ч. банківського боргу. Отже, маємо таку особливість розвитку банківської системи, що поперемінно проявляється – кредитне стиснення з надлишковою ліквідністю банків, яка виникає на тлі дисбалансу між наявними обсягами депозитів та недостатнього кредитування.

Важливий аспект сучасного розвитку економіки – універсальна модель функціонування ринків і банків виявилась достатньо ризикованою. У фінансовій системі України зберігається вже усталене протиріччя того, що банківський сектор сформований на основі євроконтинентальної моделі, а фондовий ринок розвивається з дотриманням англо-американських орієнтирів. Тому архітектура ринків України має фрагментарний «мозаїчний» характер – як за інститутами, так і за інструментами. Поступово різні сегменти ринків позитивно сприйняли ознаки стабілізації економічної і політичної сфери України. У банківській системі у поточному 2018 р. обсяги вкладів (особливо населення) у банки продовжують зростати.

В Україні стабілізація банківського сектора забезпечувалась в рамках індикації перманентних змін грошово-кредитної і валютно-курсової політики, які, в свою чергу обумовлювалися процесами розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх різних сегментів фінансових ринків.

Наразі НБУ в рамках концепції «інфляційного таргетування» провадить роботу щодо стабілізації вітчизняної банківської системи. Пріоритети цінової, фінансової стабільності і сприяння економічному зростанню витримуються у зазначеній послідовності як пов'язані цілі діяльності НБУ.

Відповідно до інформації НБУ щодо Огляду розвитку банківського сектора у ц. р. (<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75174148>) спостерігається його відносна стабілізація за показниками активів (загальних і чистих), фондування (зобов'язань), динамікою фінансових

¹ Див. Інфляційні звіти НБУ за 2017-2018 рр. / www.bank.gov.ua

результатів. Разом з нещодавнім схваленням Стратегії монетарної політики НБУ та Основних засад грошово-кредитної політики на 2019 рік і середньострокову перспективу банківський сектор має визначену інституційну й інструментальну основу свого розвитку.

Втім, сировинний характер вітчизняної економіки та військові дії вкрай негативно відображаються у фінансовому секторі України – через унеможливлення більш-менш точної оцінки вартості грошей та інших активів, падіння інвестиційної привабливості цінних паперів вітчизняних емітентів на світових ринках (у т.ч і держави). Низькі суверенні та квазісуверенні кредитні рейтинги відображають відповідні позиції позичальників на ринках капіталу. Зовнішні ринки при цьому практично закриті через їх стагнацію, призупинено на невизначений термін рефінансування минулих запозичень через нові ланцюгові позики. На сьогодні і у найближчій перспективі Україна може отримувати ресурси фактично з таких джерел, як кредити МФО та міждержавні кредити. В обох випадках – ці ресурси поза межами відкритих ринків.

На міжнародних і внутрішніх ринках зберігаються очікування подальшої консолідації різних фінансових структур і сегментів (через угоди злиття та поглинання – M&A) на основі універсалізації діяльності фінансових установ. Універсалізація фінансового сервісу у нестабільних умовах має новий підтекст, і орієнтована не на охоплення нових конкурентних ніш для підвищення прибутковості (як раніше при зростанні ринків), а набуває форми виживання з відмовою від вузько сегментованих і надмірно витратних бізнес-проектів.

Пропозиції щодо актуалізації можливостей стабілізації фінансової системи України такі:

1. Необхідний достатній інвестиційний ресурс у гривні. Бажано довгий, але наразі мова йде про необхідність акумуляції гривні на банківських рахунках з різними термінами вкладень. Ресурс у національній валюті повинен складати основу економічного відновлення. Зростання ринків повинно забезпечуватись платоспроможним внутрішнім попитом і реальними заощадженнями, а не спекуляціями та незабезпеченою кредитною експансією.

2. У сукупності засобів грошово-кредитної політики НБУ необхідним є посилення ролі облікової ставки як орієнтира ціни на гроші і ключового монетарного релятивного інструменту. Необхідні додаткові зусилля щодо покращення якості комунікацій між суспільством і державними регуляторами, зокрема підвищення довіри до грошово-кредитної політики та розуміння особливостей валютно-курсової політики. Особлива увага необхідна до роз'яснення сутності цілей, завдань, заходів та інструментів монетарного регулювання розвитку економіки.

3. Необхідне не фрагментарне, а системне реформування фінансового сектора України в цілому, – як банківської системи, так і небанків-

ських установ та суб'єктів інфраструктури. Очікувані та впроваджувані зміни у функціях державних регуляторів повинні мати й превентивний характер.

4. За умов обмеження фінансування із зовнішніх джерел (проте не тільки при цьому), основний наголос слід робити на розвиток внутрішнього ринку довгострокових фінансових та інших ресурсів, зокрема ринку цінних паперів. Діяльність інституційних інвесторів повинна вийти за рамки посередницької і набути інвестиційно-каталізуючих ознак. Це необхідно для нормалізації кредитно-інвестиційного циклу і забезпечення фінансової системи від зовнішніх загроз дестабілізації.

5. Регулятивно-наглядний вплив державних інститутів – центробанків, урядових та інших структур був і залишається визначальним для стабілізації фінансових систем. Найвагомим засобом утримання стабільності є збереження довіри вкладників (для банківської системи) та інвесторів (для фондового ринку) при підвищенні взаємної відповідальності всіх учасників ринків.

УДК 336.279

ВПЛИВ ЗАКОНОДАВСТВА НА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ

О. Ф. Корницька,

*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України*

Здійснення поспішних ринкових перетворень загнало економіку підприємств в Україні у глибоку кризу. Її загострення характеризується спадом виробництва, неплатоспроможністю підприємств, посиленням бюджетних дефіцитів, структурною деформацією виробничої сфери, недосконалим державним регулюванням діяльності підприємств. За таких умов особливої актуальності набуває питання про визнання підприємств банкрутом.

Поняття банкрутства характерне сучасним ринковим відносинам. Закон України «Про банкрутство» під цим терміном розуміє зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольняти в установленій для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом. [1]. Якщо ж проаналізувати формулювання банкрутства, що наведені в Господарському кодексі України та Законі «Про банкрутство», можна побачити деяку відмінність у поданому визначенні. Зокрема, у Кодексі зазначається, що банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити вимоги визнані судом кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційних процедур [2].

Існування суперечностей та неточностей у законодавчій базі нашої держави, що регулює господарські відносини, на сьогодні є однією з найважливіших задач. Функція держави відповідно у цій сфері проявляється недосконалою і гнучкою. Таке питання стосовно цієї проблеми безпосередньо пов'язане із неефективністю законодавства, що регулює роботу підприємництва і законодавства у сфері банкрутства підприємств зокрема. Таким чином, важливого практичного і теоретичного значення набувають способи щодо здійснення комплексного аналізу наявних колізій законодавства про банкрутство, метою яких є розробка заходів їх подолання.

Державна політика є важливим чинником, що впливає на розвиток і діяльність підприємств через фінансову і кредитно – грошову системи. Ознакою руху до банкрутства є спад прибутковості підприємств нижче за вартість їх капіталу. Тому, відсотки за кредит і доходи, що сплачуються підприємством перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таке підприємство стає ризикованим.

Банкрутство підприємств може бути спричинене найрізноманітнішими чинниками:

- зовнішніми (соціально-економічні, науково-технічні, політичні);
- внутрішніми (низький рівень менеджменту, неідеальний механізм ціноутворення, збільшення дебіторської заборгованості, мале забезпечення технологічного процесу виробництва, довготривале інвестування, брак власних оборотних коштів).

Значну роль у банкрутстві підприємств відіграє необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси (девальвація гривні), економічна криза, політична нестабільність суспільства. Ці фактори найбільш впливають на результати діяльності підприємств, передусім через недосконале законодавство. Зокрема в Законі «Про банкрутство» визначено процедуру призначення конкурсних кредиторів, їхні права чітко не визначено. Так зазвичай, кредитори ставляться в нерівні умови, коли переваги надають кредиторам, вимоги яких забезпечені в представленні застави, відповідно мають привілеї у порівнянні з іншими. З моменту створення приватної власності органи державної влади ніколи не були зацікавленими до власників приватних підприємств, проте приватна форма власності постійно переважає у порівнянні з державною.

Узагальнюючи результати по діяльності підприємств з державною і приватною формами власності, зрозуміло, що такий негативний стан (а саме банкрутство державних підприємств) свідчить про перевагу в них негативних тенденцій, у великій мірі вони пов'язані із грубими прорахунками і помилками допущеними в ході реформування, і становлення законодавчої бази.

Економіка України в період становлення ринкових відносин переживає етап кризового розвитку. Особливо гостро виявляє свій вплив на соціально-економічне положення країни фінансова криза, у якій знаходиться більшість промислових і сільськогосподарських підприємств.

Найбільше збанкрутілих підприємств, які здійснюють свою діяльність у сфері сільського господарства, є у таких областях як: Миколаївська, Донецька, Вінницька і Черкаська. При чому банкрутує більшість підприємств із державною формою власності, а з приватною навпаки збільшується. Області в яких більшість збанкрутілих підприємств діяльність яких пов'язана з промисловістю та будівництвом це: Херсон-

ська, Закарпатська, Донецька, Луганська, та знову ж таки більшість цих підприємств із державною формою власності[3].

Спад господарювання підприємств у сфері сільського господарства і промисловості пов'язана із рядом факторів, а саме: подіями пов'язаними з антитерористичними операціями, зі спадом кон'юнктури, значним рівнем інфляційних коливань, посиленням конкуренції в даних галузях.

Слід відзначити, що нестабільність господарського і податкового законодавства, дискримінація підприємств, органів державної влади, політична нестабільність в країні відіграють чи не найвагомішу роль серед усіх інших факторів.

Таким чином, банкрутство підприємств для держави є вкрай негативним явищем, оскільки функціонування фінансово нестійких фірм призводить до погіршення економічної ситуації в Україні. Зі сторони держави необхідна розробка певних гнучких засобів запобігання банкрутства і створення сприятливого законодавчого клімату, щоб сприяти розвитку підприємницької діяльності, а не навпаки. Подальше реформування системи банкрутства у напрямку створення постійних гострих суперечок, може призвести у майбутньому не лише до неплатоспроможності підприємств, а до більш негативних наслідків [5]. В наш сучасний час, в період змін, для ринкових відносин вкрай необхідна визначена, організована і зрозуміла законодавча база про банкрутство підприємств, нестабільність цієї бази лише сприяють переходу більшості підприємств у сферу тіньової економіки, що й надалі не дозволить стрімкого розвитку нашої країни.

Література:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2344-ХІІ від 14.05.92 р. ВВР, 1992.
2. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 №436-IV. *Верховна Рада України* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Курганська Б. М. Організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності підприємства: / НАМ України; Інститут регіональних досліджень. Львів, 2002. 21 с.
5. Обремчук В. Ф. Стратегія підприємства : короткий курс лекцій. К.: МАУП, 2000.

УДК 331.101.3: 303.6

МОТИВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Ю. Д. Костин,

*Харьковский национальный университет радиоэлектроники,
nsipatova@gmail.com*

Д. Ю. Костин,

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

В. С. Телегин,

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

Актуальность. При планировании и организации какой-либо работы руководитель, как правило, определяет, что конкретно должна выполнить данная организация, когда, как и кто, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, руководитель получает возможность воплотить свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. Поэтому, мотивация как основная функция менеджмента связана с процессом побуждения себя (в данном случае – руководителя) и других людей (подчиненных) к определенной деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации.

В теории менеджмента [1, 2, 3, 4] данная функция рассматривается относительно персонала организации, что предопределяет объект мотивации. Это либо труд и, тогда, мотивация труда – это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей, либо сам человек – работник данной организации и, тогда, мотивация – это внутреннее состояние человека, связанное с потребностями, которое активизирует, стимулирует и направляет его действия к поставленной цели.

Изложение основного материала исследования. Основными функциями мотивации являются: побуждение к действию; направление деятельности; контроль и поддержание поведения.

Мотивация информатизации предприятия представляет собой совокупность потребностей и мотивов, побуждающих лицо, принимающее решения, к повышению результативности бизнеса путем более эффек-

тивного использования информационных ресурсов, внедрения современных информационных технологий (ИТ) и информационных систем (ИС).

Развитие сферы информатизации как самостоятельного вида деятельности предприятия требует особой мотивации. При этом специфика состоит в том, что мотивацию следует рассматривать с двух аспектов: мотивация самого предприятия (руководства предприятия) к развитию сферы информатизации; мотивация исполнителей к работе в условиях развитой сферы информатизации.

Мотивация с точки зрения хозяйственной деятельности предприятия предопределяется усилением значимости информационных ресурсов в достижении конечной цели предпринимательства – получении доходов и прибыли.

Современные информационные технологии обеспечивают почти мгновенное подключение к любым электронным информационным массивам (таким как базы данных, электронные справочники и энциклопедии, различные оперативные сводки, аналитические обзоры, законодательные и нормативные акты и т. д.), поступающим из международных, региональных и национальных информационных систем и использование их в интересах успешного ведения бизнеса.

С экономической точки зрения ИС могут рассматриваться как средства производства, которые, при определенных условиях, могут заменять рабочую силу. Следовательно, ИС должны привести к снижению числа средних менеджеров и служащих, выполняя за них огромные объемы рутинной работы. Информационные технологии также влияют на эффективность взаимодействия с клиентами организации, потому что они, например, могут уменьшать операционные затраты.

Финансовое воздействие ИС заключается в том, что внутренние затраты на содержание системы управления относительно снижаются. По мере расширения и разнообразия бизнеса, затраты организации повышаются. ИТ, уменьшая затраты на приобретение и анализ информации, дают возможность организациям снижать управленческие затраты фирмы.

Специальные исследования доказывают, что ИС автоматически преобразовывают организации, т. к. могут изменять иерархию принятия решений, снижая затраты на приобретение информации и расширяя ее использование.

Мотивация предприятия в развитии сферы информатизации как самостоятельного вида деятельности определяется тем, что по мере развития бизнеса, а вместе с этим и роста объемов деловой информации оказывается не возможным эффективное управление без применения современных ИТ и ИС.

Особое место в мотивации работников занимает стимулирование труда. В общем случае стимулирование – это функция, связанная с про-

цессом активизации деятельности людей и трудовых коллективов, направленная на повышение эффективности (результативности) их труда. Стимулирование используется для морального и материального поощрения работников в зависимости от качества и количества затраченного труда. Оно предполагает создание таких условий (дополнительных вознаграждений), при которых в результате активной трудовой деятельности работник будет трудиться более эффективно и более продуктивно, и тогда получит за свою работу нечто большее, чем это было оговорено заранее.

Несомненно, стимулы побуждают человека трудиться больше и лучше, но их одних еще недостаточно для производительного труда. Система стимулов и мотивов должна опираться на определенную базу – нормативный уровень трудовой деятельности.

Проблема мотивации работников к внедрению и расширению сферы информатизации на предприятии, прежде всего, связана с тем, что это вынуждает их заниматься деятельностью, не связанной с выполнением их основных производственных обязанностей. Так, внедрение современных ИТ и ИС вынуждает работника: осваивать новые области знания; учиться обращаться с новой техникой; привыкать к новым технологиям выполнения привычных операций; работать в новых условиях передачи и распространения информации и др.

С помощью ИТ и ИС можно оказывать соответствующее воздействие на структуру и содержание задач предприятия в области управления, а значит и на содержание самого труда работников. Отсюда возникает проблема: либо нанимать других работников, уже способных работать в новых условиях, либо дополнительно мотивировать и стимулировать имеющихся работников, что бы они успешно прошли адаптацию к нововведениям, обусловленным информатизацией.

С внедрением информатизации можно осмысленно и целенаправленно изменять существующее разделение труда. Это путь от традиционного, ориентированного на технологические операции разделения труда к объектно-ориентированному разделению, при котором в центре внимания находится интегрированная целостная организация труда. В свою очередь, новые подходы к разделению труда диктуют необходимость разработки и новых методов мотивации и стимулирования персонала, а так же других нормативов и норм, как информационной базы мотивации.

Выводы. Необходимо ясно представлять, что рационализация и упрощение работы в системе управления информатизацией, сопровождаемые централизацией и специализацией, могут вести к потере гибкости. При изменении ориентации работ следует учитывать, что, кроме материальных стимулов, другие мотивационные факторы тоже влияют на удовлетворенность работой сотрудников, что и следует учитывать

менеджерам. Производительность же работника существенно зависит от степени признания им новых технологий и структурных изменений.

Литература:

1. Анањева Т. Н. Інформаційний менеджмент в системі соціологічного знання. Москва, 2000. 406 с. Ananeva T. N. Informatsionnyiy menedzhment v sisteme sotsiologicheskogo znaniya. Moskva, 2000. 406 s.
2. Вєрєвченко А. П. і др. Інформаційні ресурси для прийняття рішень. М.: Академічний проєкт, 2002. 325 с. Informatsionnyie resursyi dlya prinyatiya resheniy. Moskva : Akademicheskii proekt, 2002. 325 s.
3. Грабауров В. А. Інформаційні технології для менеджерів. Москва: Фінанси і статистика, 2002. 368 с. Grabaurov V. A. Informatsionnyie tehnologii dlya menedzherov. Moskva : Finansyi i statistika, 2002. 368 s.
4. Грінберг А. С., Горбачев Н. Н., Бондаренко А. С. Інформаційні технології управління. Москва: ЮНІТИ, 2005. 479 с. Grinberg A. S., Gorbachev N. N., Bondarenko A. S. Informatsionnyie tehnologii upravleniya. Moskva : YuNITI, 2005. 479 s.

УДК 330.142.23

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ

Н. М. Котяш,*Національний університет «Острозька академія»,
nadiia.kotiash@oa.edu.ua***Н. П. Топішко,***Національний університет «Острозька академія»,
natalya.topishko@oa.edu.ua*

Глобалізація і НТП прискорено стимулюють процес структурної перебудови економіки краї світу. Мобілізувати кошти для фінансування широкомасштабних і дороговартісних інвестиційних програм впровадження нових технологій під силу лише висококонцентрованому капіталу, створеному на основі інтеграції виробничого і банківського капіталу. Такими організаційно-господарськими структурами є фінансово-промислові групи (ФПГ).

Сучасні ФПГ розглядаються як об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, що трансформуються у великі багатогалузеві господарські системи зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом. Поєднання різних суб'єктів господарювання створює можливість спільної реалізації перспективних загальнонаціональних програм. За державної підтримки ФПГ отримують необхідні інвестиційні ресурси для впровадження пріоритетних програм розвитку.

Проблематика функціонування ФПГ досліджувалася як закордонними вченими (зокрема, Б. Гаррте, М. Портером, Д. Геймом та ін.), так і вітчизняними науковцями (А. Гальчинським, В. Гейцем, Г. Башнянином та ін.).

Сучасна економіка України є результатом багаторічного нав'язування ортодоксального лібералізму, що призвело до сильної залежності економіки країни від експорту та імпорту. Відсутність підтримки національного виробника з боку держави та глобальна конкуренція ззовні призвели до краху багатьох гравців національного ринку промисловості та утворення монополій. Інтеграція національної економіки у світову вимагає пошуку нових шляхів вирішення фінансово-економічних проблем, одним з яких може стати створення ФПГ.

Перші спроби створення інтегрованих бізнес-структур «згори» були здійснені в середині 90-х років минулого століття. У 1995 р. був прийнятий Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» [1]. Згідно з цим Законом, промислово-фінансова група визнавалася об'єднанням, в яке можуть входити суб'єкти господарювання всіх форм власності, що створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України. При цьому головне підприємство промислово-фінансової групи втрачало право на будь-які податкові пільги, окрім звільнення від сплати експортного мита і митних зборів у разі експорту і імпорту проміжної продукції. Головне підприємство могло випускати лише кінцеву продукцію.

Закон не відкрив шлях інтеграційним процесам в економіці країни, оскільки його остаточний варіант значно звузив коло потенціальних суб'єктів ПФГ. По-перше, Закон не визначив місце ПФГ в економіці, зазначивши лише, що ПФГ створюються з метою забезпечення структурної перебудови економіки та прискорення науково-технічного прогресу. По-друге, Закон визнав пріоритет промисловості над фінансами. Світовий же досвід показує, що найактивнішими учасниками фінансово-промислових груп є фінансові установи. По-третє, зняття сплати мита та зборів у разі експорту або імпорту проміжної продукції є вичерпним переліком прямих і непрямих пільг. Однак держава має низку важелів, починаючи від звичайних податкових пільг і закінчуючи різноманітними формами державного страхування, допомогою у зовнішньоекономічній діяльності, амортизаційній політиці [2].

Протягом п'ятнадцяти років дії Закону в Україні було зареєстровано лише одну ПФГ «Титан», яка проіснувала три роки. З 2010 року законодавче регулювання діяльності ПФГ зникло, коли Закон України «Про промислово-фінансові групи» втратив чинність на підставі Закону України № 2522-VI (2522-17) від 09.09.2010 р. [3]. Відсутність правового регулювання створення та діяльності ПФГ є головною проблемою функціонування таких об'єднань. Україні потрібен закон, котрий створив би реальні можливості для функціонування ПФГ і гарантував певні пільги для стимулювання припливу капіталу в ці групи.

Другою проблемою створення ПФГ є відсутність великих, потужних промислових підприємств в Україні. За даними Держслужби статистики України у 2017 році 80% (7329 од.) українських підприємств були мікропідприємствами і лише 0,1% (10 од.) припадало на великі підприємства. Понад 90% промислової продукції, що виробляється в Україні, є продукцією низьких технологічних укладів. Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю вкрай мала (10–12%). Питома вага реалізованої інноваційної продукції не пе-

ревищувала 7% [4]. Ці показники в 5–7 разів нижчі, ніж в економічно розвинених країнах.

Формування ФПГ в Україні вимагає прийняття нових технологічних рішень. Необхідно мобілізувати всі сили влади, вчених, конструкторів, проєктантів, працівників промисловості, бізнесу, громадських організацій на формування і реалізацію комплексної програми інноваційного розвитку промислових галузей. Результатом цього може бути функціонування високотехнологічних підприємств. Такі суб'єкти господарювання, об'єднавшись з потужною фінансовою установою та залучившись підтримкою з боку держави, могли б забезпечити реалізацію пріоритетних програм розвитку економіки.

Третьою проблемою створення ФПГ в Україні є наявність кланово-олігархічних монополій. Наприкінці 2017 року Державна фіскальна служба України визначила дев'ять неформальних ФПГ в Україні. До них належать SCM, Metinvest, Приват, НАЕК «Енергоатом», Укрзалізниця, АТБ-маркет, Інтерпайп, Group DF. Ці інтегровані бізнес-структури керуються, перш за все, власними, а не національними інтересами. Справляючи величезний вплив на економічні процеси, вони є суб'єктами господарювання з непрозорою структурою власності, які тісно пов'язані у своїй діяльності з тіньовою економікою, здійснюють легалізацію незаконно здобутих капіталів через легальні форми діяльності з використанням афілійованих офшорних фірм, мають корумповані зв'язки в органах управління і правоохоронних органах, активно проникають у засоби масової інформації і владні структури [5].

Актуальним завданням української економіки є трансформація існуючих кланово-олігархічних монополій у систему промислово-фінансових структур, що інтегрують у собі реалізацію не тільки корпоративної, а й державної політики. Такі зміни дадуть змогу спрямувати діяльність ФПГ в русло національних інтересів.

На особливу увагу заслуговує питання державної підтримки створення таких груп. Як свідчить світовий досвід, функції держави полягають у стимулюванні процесу об'єднання промислового і фінансового капіталів. Основними завданнями державної підтримки створення фінансово-промислових груп є:

- розробка та впровадження інвестиційних та інноваційних програм;
- централізація закупівлі товарів, робіт, послуг;
- технічне переоснащення виробництва;
- впровадження прогресивних технологій;
- створення замкнених циклів виробництва;
- гарантованість поставок і збуту;
- правове забезпечення діяльності [6].

Створення і розвиток ФПГ є однією з рушійних сил на шляху інтеграції економіки України до економічної системи Європейського Сою-

зу, оскільки на ФПГ покладаються завдання щодо виконання державних програм. Ефективна діяльність ФПГ дасть змогу покращити міжнародні позиції України, підвищити обсяги виробництва та зайнятості, доходів виробників. Отже і бази оподаткування, що має справити позитивний вплив на Державний бюджет України і позитивно вплине на добробут населення.

Формування ФПГ в Україні є складним та багатограним процесом. Для цього необхідно створити стійке правове поле для їх діяльності, реорганізувати монопольні структури та сприяти утворенню високотехнологічних підприємств. Саме на засадах формування ФПГ та за умови державної підтримки може бути забезпечена ефективна трансформація української економіки, пришвидшення вирішення комплексу питань з подолання кризових явищ, підвищення ролі вітчизняного виробництва у міжнародному поділі праці.

Література:

1. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 р. № 437/95 [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Гордієнко О. О. Фінансово-промислові групи як окремий інститут господарського права [Електронний ресурс]. *Науково-практична Інтернет-конференція 08.12.2016*. Режим доступу: http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1407%3A081216-10&catid=169%3A4-1216&Itemid=210&lang=ru.
3. Закон України «Про визнання таким, що втратив чинність, Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» та внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 09.09.2010 № 2522-VI [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*. Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Павленко Н. В. Перспективи розвитку ПФГ в економіці України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/5_05.pdf.
6. Жихарцева О. О. Фінансово-промислові групи: поняття, структура та типи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. № 26.6. С. 235–242.

УДК 330.4

ПРИЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ДЛЯ РІЗНИХ ГРУП СПОЖИВАЧІВ

О. Р. Кривицька,

Національний університет «Острозька академія»,
olha.kryvytska@oa.edu.ua

Страховання життя на сьогодні є чи не одним із архіважливих інструментів соціального забезпечення населення. Враховуюче зазначене, вважаємо за доцільне відзначити і той факт, що його здійснення тягне за собою і соціальну відповідальність, яка, в свою чергу, стає одним із основних факторів формування репутації компанії зі страхування життя на ринку.

З цієї точки зору слід відмітити, що, здійснюючи аналіз компаній зі страхування життя, необхідно чітко визначитися хто його проводить. Від цього залежить методологія проведення аналізу, оскільки різні споживачі інформації про страхування життя переслідують різні цілі, а тому, відповідно, досліджуватимуть і різні групи показників.

В даному контексті варто вести мову про застосування теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів), дослідженням якої займалися Фрімен Р. Е. [1], Кліленд Д. [2], Данселмі П. [3], Пост Дж., Престон Л., Сакс С. [4], Джонс Т. М., Уїкс А. С. [5], Гросул В. А., Аванесова Н. Е. [6], Гурков І. Б. [7], Рибак А. І., Азарова І. Б. [8]. Проте вона, на жаль, не знайшла належного рівня застосування в діючій практиці функціонування компаній зі страхування життя.

Основним предметом дослідження теорії стейкхолдерів виявляються взаємовідносини різних груп та індивідів, що переслідують свої інтереси, які пов'язані з діяльністю певної фірми [6].

Ефективна взаємодія із зацікавленими сторонами на системній основі допоможе компанії:

- зрозуміти, які очікування є у зацікавлених сторін щодо діяльності компанії;
- отримати від стейкхолдерів інформацію, яка допоможе підвищити ефективність діяльності;
- виявити приховані проблеми та загрози для компанії;
- подолати недовіру до організації та її діяльності з боку населення;
- виявити і залучити потенційних партнерів;

– визначити нові можливості для досягнення своєї місії та цілей.

Так, основними споживачами інформації, отриманої в процесі аналізу діяльності компаній зі страхування життя, на нашу думку, є:

- потенційні страховальники – особи в яких сформована суб'єктивна фінансова амбіція;
- страховальники (застраховані) – особи, які уклали договір страхування життя;
- компанії зі страхування життя – юридичні особи, які мають ліцензію на право здійснення страхування життя;
- контролюючі та регулюючі органи – органи нагляду за страховою діяльністю, вітчизняні та зарубіжні аудиторські компанії, Антимонопольний комітет та ін.

Кожен із зазначених груп споживачів інформації переслідують свою ціль та бажають отримати певний результат від аналізу діяльності компанії зі страхування життя.

Таблиця 2

Характеристика цілей проведення аналізу компаній зі страхування життя різними групами споживачів інформації

Споживач інформації	Мета аналізу	Результат
Потенційні страховальники	Визначення пріоритетності страхування життя на ринку небанківських фінансових послуг	Вибір компанії та укладання договору страхування життя
Страховальники (застраховані)	Самоконтроль за ходом виконання договору страхування життя	Своєчасне виявлення фінансових загроз та прийняття рішення про подальше дотримання умов діючого договору
Компанії зі страхування життя	Своєчасне виявлення конкурентних загроз на ринку	Визначена конкурентна позиція (сильні та слабкі сторони) та ступінь галузевих ризиків
Контролюючі та регулюючі органи	Своєчасне виявлення потенційних загроз фінансової надійності та платоспроможності компаній зі страхування життя	Висновок про належний рівень платоспроможності компаній зі страхування життя та її спроможність виконувати взяті на себе зобов'язання

Для забезпечення комплексності аналізу страхування життя, рекомендуємо досліджувати його на рівні кожного споживача інформації за певним алгоритмом.

Література:

1. Freeman R.E. Strategic Management. A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984.
2. Клилэнд Д. Управление заинтересованными лицами проекта. Управление проектами [под ред. Дж. К. Пинто, пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова]. М., 2004, Ч. 1, гл. 4. С. 73–91.
3. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. N.Y.: Free Press. 2011.
4. Donaldson T., Preston L. 1995. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of management review*. 1997. Vol. 22, № 1. P. 61–74.
5. Preston L. Boards and Company Performance – Research Challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: an International Review*. 2004. Vol. 11, № 3. P. 148–161.
6. Гросул В. А., Аванесова Н. Е. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства. *Вісник Житомирського державного технічного університету*, 2010, № 2(52).
7. Гурков И. Б. Принципы устойчивого развития коммерческой фирмы. *Экономическая наука современной России*. 2011, № 3(54), С. 91–100.
8. Рибак А. І., Азарова І. Б. Управління зацікавленими сторонами в проектному менеджменті : монографія. Одеса : ОДАБА, 2017, 145 с.

УДК 332.2

ВИБІР ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЧАСТИНІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ВОДНОГО ФОНДУ

А. І. Крисак,

Національний університет водного господарства та природокористування, alla_centra@ukr.net

Ефективність будь-якої діяльності визначається відношенням отриманого результату (ефекту) до розмірів приведених витрат, що його спричинили. У природокористуванні це затрати на заходи природоохоронного значення, такі як охорона від забруднення атмосферного повітря, водних та земельних ресурсів, ведення лісового господарства тощо.

Науковий доробок економічної літератури виділяє наступні види ефективності використання землі: технологічну (вимірюється натуральними показниками), економічну (зіставлення виходу продукції у вартісному виразі з витраченими на її виробництво ресурсами та площею земельних ресурсів), соціальну (пов'язана з тим, що земля – першооснова людського життя, а для сільськогосподарських працівників – основний засіб виробництва) і екологічну (ведення виробництва з найменшою шкодою для навколишнього середовища) ефективність використання землі [1].

Ефективність регулювання земельних відносин залежить від багатьох факторів, серед яких можуть бути рівень та ефективне використання земельних ресурсів, нормативно правове забезпечення, ведення землеустрою, відношення до прав власності землевласників та землекористувачів, виконання та громадське сприйняття заходів щодо регулювання земельних відносин, стан розвитку інституціональної інфраструктури та ін. Використання, володіння та розпорядження, відтворення та охорона земельно-ресурсного потенціалу здійснюється за допомогою складного організаційно-економічного механізму з врахуванням взаємодії природних, суспільних, правових та інституціональних факторів. З метою підвищення інвестиційної привабливості та капіталізації земель водного фонду актуальним є питання належного рівня фінансово-економічного регулювання земельних відносин.

В межах даного дослідження звертаємо увагу на те, що стаття 58 Земельного Кодексу України визначає, що до земель водного фонду належать землі, зайняті:

- а) морями, річками, озерами, водосховищами, іншими водними об'єктами, болотами, а також островами, не зайнятими лісами;
- б) прибережними захисними смугами вздовж морів, річок та навколо водойм, крім земель, зайнятих лісами;
- в) гідротехнічними, іншими водогосподарськими спорудами та каналами, а також землі, виділені під смуги відведення для них;
- г) береговими смугами водних шляхів;
- г) штучно створеними земельними ділянками в межах акваторій морських портів [2].

З окресленого вбачається, що землі водного фонду є важливою складовою земельного фонду України і відіграють вагоме значення для задоволення потреб громадян та господарського комплексу у водних ресурсах.

Фінансово-економічна складова регулювання земельних відносин відображає сукупність суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків щодо визначення реальної вартості земельного капіталу, вилучення та перерозподілу різноманітних видів земельної ренти (диференціальної, монопольної, антиренти, квазіренти тощо), формування фінансових фондів відтворення та охорони земельно-ресурсного потенціалу, застосування різноманітних форм господарського освоєння земельної складової національного багатства (використання земельних ресурсів у різноманітних сферах водогосподарського комплексу). Дана складова характеризується рівнем фіскальної віддачі використання одиниці площі відповідної категорії земель, що визначається адекватністю податкового регулювання землекористування реальній цінності окремих складових земельного капіталу. Основними інструментами податкового регулювання землекористування виступає земельний податок та орендна плата. На основі вивчення передового іноземного досвіду можна стверджувати, що спектр податкових інструментів є надто обмеженим, що зводить реальну базу стягнення земельних платежів (численні земельні трансакції відбуваються поза системою податкового регулювання). Важливим детермінуючим чинником, який впливає на стан економічної складової земельних відносин є методологічна база економічної та грошової оцінки відповідних категорій земель, що визначає вартісне вираження реальної цінності земельної складової природного багатства. Значною мірою результативність економічної складової земельних відносин також визначається рівнем капіталізації (економічної віддачі) окремих складових земельного фонду. Дані аспекти є відображенням дотримання принципу платності та самоокупності системи формування ефективності регулювання земельних відносин.

Визначення ефективності фінансово-економічного регулювання земельних відносин повинне характеризуватися певним спектром показників. Для кожної категорії земель цей спектр буде різним. Наразі пропонуємо обрати його в частині використання земель водного фонду.

Першим показником ефективності фінансово-економічного регулювання щодо використання земель водного фонду буде економічна віддача. Цей показник відображатиме собою відношення обсягу платних водогосподарських послуг до площі земель водного фонду.

Ще одним показником виступає земельний податок за використання земель водного фонду. Земельний податок розраховується на основі грошової оцінки земель, яка формується у відповідності до методики визначення грошової оцінки затвердженої Кабінетом Міністрів України. У зв'язку з тим що крупно масштабні обстеження земель не виконувалися уже впродовж багатьох років і повноцінна оцінка земель водного фонду відсутня, вважаємо за можливе скористатися в подальших розрахунках рекомендаціями Податкового Кодексу України, в якому відмічено, що ставка податку за земельні ділянки на землях водного фонду, грошова оцінка яких не проведена, встановлюється у розмірі 0,3 відсотка від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по Автономній республіці Крим або по області [3].

Вибір фіскальної віддачі в якості показника ефективності є важливим елементом відображення цінності земельного капіталу. Через те що значна частина водних об'єктів знаходиться в оренді, тому на нашу думку квінтесенцію такої цінності буде характеризувати відношення величини орендної плати за користування водними об'єктами до відповідної площі земель водного фонду.

На основі поділу критеріальних показників на стимулятори і дестимулятори проводиться їх стандартизація. До показників-стимуляторів будемо відносити показники, зростання яких є необхідною передумовою покращення стану земельних відносин, до показників-дестимуляторів будемо відносити показники, зменшення яких виступає чинником підвищення стану земельних відносин. Виходячи з того, до якої групи показників відноситься конкретний показник вибирається методика розрахунку територіальних індексів.

Зважаючи на відсутність еталону ефективності регулювання земельних відносин, для показників-стимуляторів порівняно низький та нижчий середнього рівня показник, що в аналітичних дослідженнях має значення територіального індексу в діапазоні від 0 до 0,999 буде вказувати на низьку ефективність; а для високої ефективності матиме місце вище середнього та порівняно високий рівень із діапазоном значень від 1 та більше 1, і характеризуватиме той стандарт земельних відносин, який відображатиме належний рівень щодо приведення до норми від-

хилень у процесі їх регулювання. Для показників-дестимуляторів як сказано вище – навпаки.

Отже, на основі вибору та аналітичних розрахунків даних показників, можна прийти до висновку, що високий рівень ефективності фінансово-економічного регулювання земельних відносин досягатиметься через децентралізацію коштів від сплати земельного податку та орендної плати в місцевих бюджетах, застосування реальних ставок земельних платежів, зміну підходу до визначення нормативної грошової оцінки земель водного фонду тощо. Це вимагає диференційованого підходу до вибору фіскальних регуляторів, які дали б можливість враховувати регіональні особливості водокористування та інституціональні зміни у водогосподарському комплексі.

Література:

1. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. К. : Урожай. 1995. 328 с.
2. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2768-14.
3. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.

УДК 336.763.3 (477)

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

І. М. Крупка,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
ihorkrupka@yahoo.com*

Із здобуттям незалежності України розпочалася нова віха у розвитку вітчизняного фінансового ринку, зокрема фондового, з'явилися нові фінансові інструменти. Активне запровадження боргових цінних паперів стало запорукою зміни основ функціонування усіх без винятку учасників економічних відносин. Ефективне використання цих фінансових інструментів дає змогу залучати та розміщувати значні обсяги грошових коштів на кращих умовах як для позичальників, так і заощадників, що сприяє зростанню ділової активності та соціально-економічному розвитку держави.

Нині вітчизняний ринок боргових цінних паперів представлений: облігаціями (суб'єктів господарювання, держави, органів місцевого самоврядування, урядових інституцій (зокрема, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб), міжнародних фінансових організацій), казначейськими зобов'язаннями України, ощадними (депозитними) сертифікатами, векселями [5]. Утім, незважаючи на значну різноплановість та різносторонність боргових фінансових інструментів, не всі вони в однаковій мірі апробовані на вітчизняному фондовому ринку. Так, упродовж досліджуваного періоду основними фінансовими інструментами на організованому ринку боргових цінних паперів були: державні облігації України, акції та облігації суб'єктів господарювання, на які припадало від 80% до 98% від обсягу торгівлі.

Важливо зазначити, що у 2017 році індекс Української біржі виріс на 71% [1] і за даними міжнародного агентства Bloomberg є одним з найбільш швидкозростаючих у світі. Лідером з продажу знову стали облігації, а не акції. Водночас необхідно звернути увагу, що в умовах трансформаційних змін для сучасної вітчизняної економіки характерними рисами функціонування фондового ринку загалом та ринку боргових цінних паперів зокрема є такі:

– незначні обсяги торгівлі. Так, у 2017 році обсяг усього українського фондового ринку становив приблизно двох-трьох денний обсяг торгівлі Нью-Йоркської біржі [7];

– мало якісних емітентів, у результаті – низька капіталізація і відповідно й ліквідність. Річ у тім, що присутність на фондовому ринку зобов'язує розкривати повну інформацію про свою діяльність і звітувати буквально про кожен крок. Вітчизняні компанії до такої «прозорості», на жаль, виявилися не готові;

– великі українські компанії вважають за краще розміщуватися на міжнародних майданчиках, адже за кордоном ресурсна база набагато більша. Навіть серйозна вітчизняна компанія з ім'ям та репутацією не зможе залучити більше кількох сотень мільйонів гривень. Хоча потенціал є – за даними НБУ українці зберігають близько 50 млрд дол. США готівки [7];

– низька зацікавленість вітчизняних приватних інвесторів, а також слабка розвиненість внутрішніх інституційних інвесторів. У США та ЄС основними інвесторами є саме приватні інвестиційні та пенсійні фонди. Очікується, що серйозну підтримку вітчизняному фондовому ринку повинен надати запуск другого рівня пенсійної системи, який передбачений прийнятою в минулому році пенсійною реформою на 2019 рік. Зростання коштів пенсійних фондів повинне створити значний інвестиційний ресурс, сформувати додатковий попит на фінансові інструменти і стати стимулом для нових випусків;

– доволі низький рівень прозорості, відкритості та інформативності ринку цінних паперів, а також недостатня кількість публічних компаній, суттєві обмеження (вимоги) доступу до біржових торгів, що призводить до переважання позабіржового сегмента над біржовим (за підсумками 2017 р. співвідношення становило 56% та 44% відповідно[1]);

– відсутність ефективної методики кредитного рейтингування як методу оцінки кредитоспроможності позичальників;

– ускладнення процедур реєстрації емісії та лістингу цінних паперів;

– невисока ефективність механізмів і важелів державного стимулювання внутрішнього інвестування та зменшення ризиковості операцій з борговими цінними паперами.

Загалом досліджуючи тенденції розвитку вітчизняного ринку боргових фінансових інструментів, підкреслимо, що вони корелюють із ситуацією і тими закономірностями, які склались у світі. Так, переважна більшість закордонних ринків боргових інструментів, як і в Україні залишається позабіржовими [2, с. 111]. Якщо для державних боргових цінних паперів це не несе в собі великих ризиків, то для корпоративних облігацій така ситуація є більш загрозливою, оскільки знижує їх ліквідність. Ще однією тенденцією на міжнародному ринку є зниження рівня процентних ставок та гіперактивність емітентів на первинному ринку, що суттєво збільшило кількість існуючих боргових фінансових інструментів та посилило фрагментацію ринку. Відтак, можна стверджувати, що міжнародні ринки боргових цінних паперів перебувають у стадії

докорінної трансформації під впливом інформатизаційного розвитку суспільства, процесів глобалізації та новітніх викликів і загроз, які, безумовно, змінюють ключові елементи економічних систем.

На наш погляд, з метою перетворення ринку боргових цінних паперів на важливий системоутворюючий елемент вітчизняного фінансового ринку та підвищення його ролі у забезпеченні економічного зростання країни необхідними є:

1) зважений підхід до використання державних облігацій з метою розширення джерел фінансування державних програм; переважання випуску довготермінових облігацій з невисокою дохідністю; розроблення комплексу заходів щодо підвищення довіри до держави як до позичальника і зростання її суверенного кредитного рейтингу;

2) обмеження участі центрального та державних банків в придбанні державних боргових цінних паперів на внутрішньому ринку, оскільки такі операції зменшують потенціал НБУ для забезпечення цінової стабільності та кредитування банками реального сектору [3, с. 37]. Водночас стимулювати вкладення у боргові цінні папери уряду з боку юридичних та фізичних осіб, особливо нерезидентів. Для цього доцільно розробити та впровадити механізми доступу клієнтів вітчизняних фінансових установ, передусім банків, до онлайн-торгівлі ОВДП. Наприклад, з першого кварталу 2019 року очікується відкриття доступу для іноземних інвесторів до ОВДП через міжнародний розрахунковий депозитарій Clearstream [6];

3) вжиття заходів для зменшення фінансових ризиків, а також витрат на погашення й обслуговування державних боргових цінних паперів (цьому сприятиме зниження дефіциту державного бюджету, запровадження середньотермінового бюджетування, посилення боротьби з корупцією та розкраданням державних коштів тощо), що стане основою зниження дохідності державних облігацій як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку;

4) збільшення частки довготермінових облігацій на вітчизняному ринку за рахунок випуску цінних паперів із плаваючою ставкою (наприклад, ставкою прив'язаною до LIBOR), які будуть привабливішими для заощадника;

5) спрощення процедури участі в торгах, чому покликаний сприяти Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння залученню іноземних інвестицій» [4], який набуде чинності 24 листопада 2018 р. й запроваджує інститут «номінального утримувача (власника)», що суттєво спростить іноземним інвесторам роботу з українськими цінними паперами, знижуючи витрати і ризики, підвищуючи ефективність інвестування;

6) посилення відкритості й прозорості операцій на ринку цінних паперів. Наприклад, Міністерство фінансів відкрило у 2018 р. окрему сто-

ринку в інформаційній системі Bloomberg [6], де в одному місці зібрана інформація про випуски державних цінних паперів, анонси аукціонів з розміщення, список первинних дилерів та інша корисна інформація;

7) забезпечення дієвого захисту прав власності. Фондовий ринок – це індикатор економіки країни. Це перше, на що звертають увагу всі іноземні інвестори, бо так легше відразу оцінити, яка ситуація в країні з економікою, з правами власності та юридичним захистом, тобто наскільки тут надійно інвестувати. Якщо нема іноземних інвесторів або їх мало, то це відразу говорить про те, що в країні є певні проблеми;

8) модернізація технологічної складової операцій з цінними паперами.

Сьогодні для України дуже важливо залучити закордонні гроші і значна частина з них може прийти через фінансові інвестиції нерезидентів. Але для цього на вітчизняному ринку повинні діяти прозорі і зрозумілі правила, для великих зарубіжних приватних фондів. Щоб цього досягти необхідна участь всіх гравців ринку, а не тільки зусилля державних структур. Тому, важливим є узагальнення позитивного досвіду імплементації правових механізмів регулювання ринку боргових цінних паперів і загалом сегментів фінансового ринку в країнах ЄС та сприяння їх утвердженню в Україні. Реалізація запропонованих стратегічних напрямів підвищення ефективності використання боргових цінних паперів сприятиме покращенню функціонування вітчизняного фондового і загалом фінансового ринку, зміцненню його інвестиційного потенціалу і, як результат, соціально-економічному зростанню в країні.

Література:

1. Звіт НКЦПФР за 2017 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtechniy-zvt-nktsprf-za-2017-rk/>
2. Зінченко Ф. Міжнародний ринок боргових цінних паперів. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 2. С. 99–116.
3. Кудряшов В. П. Використання ОВДП в управлінні державними запозиченнями. *Фінанси України*. 2018. № 5. С. 22–40.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння залученню іноземних інвестицій: Закон України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2418-19>
5. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. Дата оновлення: 16.11.2017 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
6. Український фондовий ринок демонструє поштовплення [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukrainskiy-fondovyy-rynok-demonstriruet-ozhivlenie-1537541803.html>
7. Фондовий ринок України – світовий лідер росту в 2017 році. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://vseprogroshi.com.ua/fondoviy-rinok-ukra%D1%97ni-svitovij-lider-rostu-v-2017-roci-chas-investuvati.html>

УДК 336.221.4(477): 339.924

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

М. І. Крупка,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
mkrupka@ukr.net*

О. Т. Замасло,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
olga_zamaslo@ukr.net*

Актуальність. Євроінтеграція – цивілізаційний вибір України, одна з ключових вимог Революції гідності. У системі зовнішньополітичних пріоритетів України вона посідає особливе місце. Інтеграційні процеси між країнами, регіонами породжують конкуренцію на світових ринках товарів і послуг і у сфері оподаткування. Для стрімкого економічного зростання та більш ефективного залучення іноземних інвестицій є необхідним створення сприятливого податкового середовища, що є фактором розвитку міжнародної податкової конкуренції.

В економічній науці інтеграційним процесам приділено багато уваги. Це зумовлено позитивним досвідом європейської інтеграції, виходом її за останні десятиліття на якісно новий рівень. Проблема міжнародної податкової конкуренції є далеко не новою, її досліджено у роботах відомих зарубіжних та вітчизняних науковців. Однак не всі аспекти цього багатогранного та складного питання з'ясовано та обґрунтовано, низка положень є дискусійними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національний ринковий простір відчуває однозначно позитивний вплив від економічної інтеграції України до ЄС, створюючи суттєві переваги для роботи ринкових механізмів:

1. У сфері торгівлі зникають більш-менш значні перешкоди на шляху українських товарів до європейських споживачів.

2. Макроекономічні показники мають поступово вирівнюватися з огляду на європейські, а впровадження спільної з ЄС економічної політики стає запорукою належного протистояння кон'юктурним коливанням, котрі циклічно повторюються.

3. Фінансові переваги проявляються на обох рівнях:

– участь у єдиній системі валютного обігу дає можливість постійно підтриманої стабілізації власного валютного курсу, з'являється змога використовувати бюджетні фонди, щоб вирівняти розвиток економіки, реалізуються можливості координування у фінансовій та монетарній сферах шляхом прийняття відповідних рішень наднаціональними органами, виникає тенденція зменшення перешкод на митниці та у податковій галузі – макрорівень;

– ставши учасниками єдиної валютної системи, підприємства знижують операційні витрати, для юридичних осіб позаду лишаються перешкоди для створення філій, а країни ЄС збільшують обсяги інвестиційного фінансування української економіки – макрорівень [1, с. 284].

Перспективи членства України у ЄС можуть бути реалізованими лише тоді, коли керівництво країни буде виходити з чіткого уявлення, що євроінтеграція передбачає послідовність у виконанні відповідних завдань, спрямованих на реалізацію цілісних загальнонаціональних інтересів держави. Цю проблему не можна вирішити без урахування зовнішньополітичних інтересів та внутрішньоекономічних орієнтирів.

Система господарювання, що склалася в Україні, має бути скоригована на підставі змін у фінансовому регулюванні, для чого держава, в межах інтеграційної стратегії, повинна досить активно втручатися у соціально-економічні процеси. Нестачу фінансових ресурсів в Україні можна подолати, зокрема, покращенням умов для інвесторів, котрі не ризикують вкладати гроші в економіку країни, де знижується ВВП, інфляція на високому рівні, значне безробіття та війна на Сході. Очікування, у зв'язку з цим довготривалої депресії на фоні невизначеності правил оподаткування і надмірного чиновницького апарату викликають невдоволення у потенційних інвесторів.

Максимальна адаптація української податкової системи до податкового правового поля ЄС буде практичним результатом її розвитку. Євроінтеграція, у тім числі майбутній вступ до ЄС, означає рух від сумісної податкової політики до утворення єдиного податкового режиму з визначеними принципами. Початок податкової модернізації в Україні був покладений змінами у відповідних правових нормах у напрямку адаптації до європейських стандартів, оскільки лише наявність узгодженого з вітчизняним законодавством нормативного правового фундаменту дає можливість існувати та рухатися далі суспільним податковим відносинам.

Повільні податкова гармонізація та конвергенція оподаткування в ЄС зумовлені впливом інституційного чинника. Відмінності в розвитку формальних інститутів, неформальної практики господарювання і традицій та цінностей іноді призводять до протилежних наслідків

упровадження схожого нововведення у різних країнах і також вимагають застосування комплексного підходу до реформ, що обмежує можливості змін в оподаткуванні «за зразком» або «в межах встановленого діапазону» [2, с. 20]. Окрім того, існують значні відмінності інституційного середовища у різних країнах ЄС, що, з одного боку, не сприяє розвитку податкової гармонізації, а з іншого – спрощує завдання розробки податкової політики в Україні в контексті стратегії інтеграції до ЄС.

Для українського інституційного середовища, в якому відбувається перетворення податкової системи, характерні специфічні риси: податкові рішення приймають з урахуванням значного впливу неформальних інститутів; дії формальних інститутів мають деформований характер. Зважаючи на це, треба визнати, що держава повинна, в порядку компенсації, активно займатися податковим регулюванням, спрямовуючи податкову політику не на підтримку існуючої соціально-економічної системи, а на передусім просування масштабних змін в економіці та соціальній сфері. Не можна забувати й про те, що за відсутності розвинутих економічних відносин ефективні європейські податкові механізми можуть не дати в Україні належного ефекту.

На сьогоднішній Західна Європа утримує досить високий рівень оподаткування без суттєвих збитків для ВВП, що досягається завдяки загальному рівню економіки та оптимальній бюджетній політиці. Навпаки, Східна Європа не має такого потенціалу і відповідного ефекту від бюджетних витрат. Враховуючи це, Україна, на нашу думку, має зосередитися на коригуванні податкової системи і трансформації інституційного середовища, враховуючи, насамперед, досвід постсоціалістичних країн-членів ЄС.

Досвід східноєвропейських країн ЄС допомагає Україні сформулювати орієнтири, на яких доцільно зосередити увагу, проводячи реформи, спрямовані на євроінтеграцію, а також розробити стратегію відповідних дій. Окрім цього, потрібно взяти на озброєння налаштування на зменшення тіньового сектора економіки, покращання фінансових інструментів, за допомогою яких заохочується інвестування, перетворення соціальної сфери й ін.

Водночас треба звітувати собі, що позиції України з погляду її стартових можливостей у ринкових трансформаціях і рівні соціально-економічного розвитку та фінансової системи, є унікальними і не можна повною мірою спиратися на прецеденти інших країн, котрі не мали таких довгих кризових періодів, деструкції при перерозподілі ВВП, необхідності захищати власну територіальну цілісність. Тому має бути розроблена власна податкова стратегія на основі існуючого інституційного фундаменту, з урахуванням перспектив її інтеграційного зближення з ЄС.

Висновки. Динамічний економічний розвиток України на підставі позитивних зрушень може бути забезпечений, якщо:

– будуть використані адаптовані до української податкової реальності регуляторні механізми, основою для яких слугуватимуть загальне сприятливе податкове середовище і зосередження фінансових ресурсів у ключових галузях зростання ВВП;

– зросте ефективність фіскальної політики, першим завданням якої є виведення з тіні частини економічних відносин, а додатковим відповідно збільшення видатків бюджету на розвиток і поліпшення соціальних умов.

Рухаючись шляхом соціально-економічного прогресу, Україна поступово наблизиться й до європейської податкової системи, поглиблюючи інтеграційні процеси, дотримуючись принципів добросовісної податкової конкуренції. Розвиток податкової системи України в напрямі її гармонізації з податковими системами країн ЄС є одним із важливих способів забезпечення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Вона спроможна забезпечити інноваційно-інвестиційний розвиток держави та підвищити рівень та якість життя населення країни.

Література:

1. Замасло О.Т. Податкова система України: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 420 с.
2. Коновалова І. В. Трансформація змісту фіскальної політики: цілі та взаємозв'язки. *Ринок цінних паперів України*. 2014. № 9–10. С. 11–24.

УДК 657

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОТЕНЦІАЛ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

С. О. Левицька,

Національний університет водного господарства та природокористування, levitska.svitlana@yahoo.com

Серед завдань адміністрування виробничих процесів – забезпечення не тільки раціонального використання виробничих ресурсів з метою прибутковості бізнесу, але й створення умов для збалансованого соціально-економічного та екологічного господарювання. Сучасний економічний аналіз за методами дослідження класифікується на фінансовий, управлінський та операційно-вартісний аналіз. Мета управлінського аналізу – отримання ключових параметрів, що дають об'єктивну і найбільш точну картину економічного, господарського стану та фінансових результатів діяльності підприємства. Саме цей вид аналізу найбільш повно дозволяє виявити резерви активно-пасивних операцій, підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства в цілому [1; 2].

Основною відмінністю управлінського аналізу від економічного є об'єкт його дослідження – минулі і майбутні результати функціонування сегментів підприємницької діяльності. Для прикладу: обговорення та аналіз менеджменту (MD & A) – це розділ щорічного звіту компанії, в якому керівництво надає огляд операцій минулого року та фінансування діяльності компанії. Керівництво також обговорює майбутній рік, окресливши майбутні цілі та підходи до нових проектів. MD & A є важливим документом для аналітиків та інвесторів, які хочуть переглянути фінансові основи компанії та ефективність управління [3].

Модель використання аналітичної інформації для прийняття економічно обґрунтованих рішень управлінським персоналом малих, середніх та великих підприємств враховує неоднаковий інформаційний інтерес різних категорій користувачів у фінансовій та аналітичній інформації (рис. 1).

Для виробничих підприємств, враховуючи інформативність їх фінансової звітності, результативність фінансово-господарської діяльності може бути представлена як комплекс показників :

– фінансових затрат: суми витрачених коштів на операційну діяльність (Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів»);

- продукту: чистий дохід від реалізації продукції /товарів, робіт, послуг (Форма № 2 «Звіт про фінансові результати»);
- прибутковості: чистий фінансовий результат прибутку/збиток (Форма № 2 «Звіт про фінансові результати»);
- платоспроможності, ліквідності та рентабельності (Форми № 1, 2, 3, Примітки до річної звітності).



Умовні позначення: 1 – великі підприємства; 2 – середні підприємства; 3 – малі підприємства

Рис. 1. Модель використання аналітичної інформації для управління виробничим підприємством (розроблено з використанням та узагальненням [1; 4; 5]).

Якщо великі підприємства мають додатковий резерв у формі так званого «ефекту масштабу» (зниження питомих постійних витрат, що припадають на одиницю продукції, із зростанням рівня діяльності), то малий бізнес по своїй організаційній суті не може дозволити собі суттєвого нарощування обсягів виробництва без додаткових капіталовкладень. Останнім часом все частіше практикується вітчизняними підприємствами (зокрема, великим і середнім бізнесом) один з сучасних видів аналізу – АВС-аналіз. Методика АВС-аналізу дозволяє класифікувати бізнес-ресурси суб'єкта залежно від їхньої значущості. В основі класифікації лежить принцип Парето, аксіомою якого є твердження: надійний контроль 20% позицій дозволяє на 80% контролювати систему [6].

Інформація, отримана в результаті аналізу АВС, може допомогти виявити можливості збільшення прибутковості. Наприклад, АВС часто показує, що виробництво дрібносерійної продукції є більш дорогим і, відповідно, – менш прибутковим при існуючому рівні цін. Отримавши таку інформацію, можна припинити виробництво таких продуктів, направивши ресурси на більш прибуткові продукти. Разом з тим, доцільно спробувати змінити організацію дрібносерійного виробництва для зменшення собівартості. Метод АВС ідентифікує процеси менеджменту, варті першочергових змін та модернізацій.

Висновки. Результативність оперативного, перспективного та стратегічного управління потребує інформаційної бази, яка б за рівнем аналітики, цільової спрямованості, вираженості інтерпретації ідентифікованих тенденцій (змін, коригувань) уможливила залежність адміністрування бізнесу від професійності управлінського персоналу, покладаючись на достовірність одержаних даних. Дослідження потреб виробничих підприємств на етапах євроінтеграції потребують більш широкого застосування інформаційного формату, в основі якого – аналітична обробка інструментарієм управлінського аналізу підготовлених за запитами менеджерів аналітичних даних управлінського обліку.

Вибір та застосування того чи іншого методу обліку витрат вимагає від керівництва комплексного підходу до збору, аналізу, обробки фінансової інформації та відповідного програмного забезпечення облікового процесу. Проте, жоден із методів (традиційних чи інноваційних) не дає абсолютного релевантного результату. В ідеалі управлінська система має компонувати в собі основні доктрини бухгалтерського обліку з урахуванням сучасних методик аналітичної обробки облікових даних.

Література:

- Олійник О. В. Системний підхід до управління витратами. *Стратегія економічного розвитку України*. 2013. № 33. С. 258–264.
- Іванова Т. Методологічні засади оцінювання показників ефективності діяльності малого бізнесу. *Економіка*. 2013. № 134. С. 27–29.
- Гоголь Т. А. Особливості методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 2 (66). С. 391–398.
- Бартош О. М. Управлінський облік, як основа ефективної системи управління банком [Електронний ресурс]. *Фінансовий простір*. 2014. № 1(13). С. 36–42. Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1401/14bomuo.pdf>.
- Лисенко А. М., Недовоз Ю. Ю. Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/23.pdf](http://kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/23.pdf).
- АВС-аналіз. Вікіпедія [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.google.com.ua/search?ei>

УДК 336.7 : 368

СТАН ТА РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

С. П. Летняк,*Тернопільський національний економічний університет,
letniaksophia@gmail.com*

Медичне страхування – це форма захисту від ризиків, які загрожують найціннішому – життю та здоров'ю людини. Важливість медичного страхування полягає у соціальній, економічній, та моральній відповідальності держави перед громадянами, тому що здорова нація – це умова суспільного добробуту та економічного розвитку країни.

В Україні на сьогоднішній день послуги охорони здоров'я оплачує держава, адже Конституцією України гарантовано безоплатну медицину. Фінансування цієї галузі є вкрай незадовільним, бо здійснюється за залишковим методом, що не створює умов для надання якісних медичних послуг, особливо, для незахищених верст населення. Іншими способами забезпечення населення медичними послугами є система добровільного (ДМС) та обов'язкового (ОМС) медичного страхування. На даний момент медичне страхування не користується попитом у населення, тому важливою умовою є покращення розвитку цього виду страхування, що сприятиме зростанню попиту на ці послуги.

Законодавчо не визначене поняття «медичне страхування» і в різних авторів виступає предметом дискусій. У Законі України «Про страхування» лише зазначено, що медичне страхування є обов'язковим і добровільним видом страхування, але суть і механізми реалізації не зазначені [1].

В.Д. Базилович розглядає медичне страхування як форму особового страхування, що гарантує отримання громадянами медичної допомоги при настанні страхового випадку за рахунок страхових фондів [2].

Медичне страхування в Україні знаходиться на стадії розвитку. Проте, за підсумками 2017 р. збільшився обсяг валових страхових премій з медичного страхування на 525,8 млн. грн. (22,3 %) порівняно з 2016 р. Обсяг валових страхових виплат зріс на 330,6 млн. грн. (24,6%). Спостерігається високий рівень, як валових, так і чистих страхових виплат з медичного страхування (58,0 %; 62,5 %), а саме: з недержавного

обов'язкового медичного страхування – 37,9 % та 38,1 %, з добровільного медичного страхування – 38,7 % та 43,2 % [3].

Щодо добровільного медичного страхування, то воно є комерційним страхуванням та належить до сфери особистого страхування. За ДМС застрахована особа одержує ті види послуг, за які була внесена страхова премія. Участь у цьому виді страхування реалізовує потреби кожного окремого громадянина та не регламентується державою. ДМС займає головне місце на страхових ринках розвинених країн, тому що державна медична допомога не відповідає сучасним медичним стандартам і не використовує новітніх технологій.

ДМС залежить в першу чергу від доходів населення. Враховуючи бідність населення України, ДМС є недоступним для більшості. Щодо страхових компаній, то вони можуть ухилятися від страхування осіб, для яких характерний висока імовірність настання страхової події [4].

Варто звернути увагу на врегулювання страхових випадків цього виду страхування, оскільки добровільне медичне страхування має велику ймовірність їх фальсифікації. Експертизу страхового випадку потрібно здійснювати за такими етапами: аналіз випадку, медична експертиза та експертиза виплат.

На сьогоднішній день в Україні проходить медична реформа, згідно якої передбачено впровадження до 2020 року страхової медицини, що поєднуватиме поєднується добровільне і обов'язкове медичне страхування та забезпечить максимальний ефект для всіх суб'єктів, які беруть участь у сфері охорони здоров'я [5].

Реформа розпочалася з 1 січня 2018 року. Створено Національну службу здоров'я України, що фактично виконує роль страховика. Податки, яку сплачують українці виконують роль «страхових внесків», які при потребі будуть використовуватися на медичне обслуговування.

Головними завданнями реформування галузі медицини є:

1. Забезпечення охорони здоров'я населення.

2. Розвиток медичного обслуговування.

3. Фінансування охорони здоров'я в контексті оптимального поєднання державних фінансових ресурсів та коштів медичного страхування.

На охорону здоров'я з бюджету в 2017 р. уряд виділив 7,7% від загальних видатків бюджету на охорону здоров'я, проте це лише 2,8 % ВВП. За розрахунками Європейського Союзу та ВООЗ для ефективного функціонування охорони здоров'я цей показник має становити приблизно 6-8% ВВП. Обмежені фінансові ресурси бюджету на фінансування охорони здоров'я розподіляються за іншими пріоритетними напрямками, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів [6]. Якщо ж додати до коштів, які виділила держава, неофіційні платежі та невелику частку надходжень від добровільного медичного страхування, то частка коштів на фінансування охорони здоров'я ся-

гає приблизно 7,5% ВВП. Для прикладу, витрати на охорону здоров'я у Франції складають 11,8 % від ВВП, в Нідерландах – 16,4 %, Швейцарії – 11,6 %. Тому реформування медичного страхування є необхідною умовою успішного економічного і соціального розвитку країни.

На сьогоднішній день потрібно провести реформи, які пов'язані в цілому з охороною здоров'я, включаючи облаштування та фінансування медичних закладів, реорганізацію закладів охорони здоров'я, вдосконалення якості надання медичних послуг, підвищення довіри до страхових компаній.

Отже, можна зробити висновок, що в ринкових умовах на сучасному етапі розвитку медичне страхування – це новий рівень економічних відносин, за яких страхові компанії та держава виступають гарантами надання медичної допомоги населенню у разі настання страхового випадку.

Аналіз показників розвитку медичного страхування показав, що воно розвивається швидкими темпами, а відтак можна стверджувати про актуальність медичного страхування і його перспективи розвитку.

В контексті розвитку медичного страхування держава зможе підвищити якість медичних послуг для різних верств населення та залучити у сферу охорони здоров'я додаткові фінансові ресурси. Медичне страхування сприятиме наданню якісних медичних послуг населенню, фінансуванню наукових розробок та досліджень, перекваліфікації та підготовці медичних працівників, оновленню технічної бази медичних закладів.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» № 2745-III за станом на 1.12.2008 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Базилевич В. Д. Страхування: підручник. Київ: Знання-Прес, 2008. 1019 с.
3. Статистика страхового ринку в Україні [Електронний ресурс]. Сайт інформаційного агентства «Форіншурер». Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
4. Homer M. L., Palmer N. P., Fox K. P., Armstrong J., Mandl K. D. Predicting Falls in People Aged 65 Years and Older From Insurance Claims [Text]. *The American Journal of Medicine*. 2017.
5. Волохова Л. Ф., Остапенко Д. О. Медичне страхування та його розвиток в Україні. *Фінансові послуги*. 2017. № 1. С. 35–39.
6. Держбюджет–2017: система охорони здоров'я в цифрах [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.apteka.ua/article/397685>.

УДК 658.14.17

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

М. О. Лищенко,

Сумський національний аграрний університет, lm_1980@ukr.net

Фінансова стабільність є запорукою функціонування суб'єктів господарювання, забезпечує ефективне ведення господарської діяльності. Сучасний етап економічного розвитку України характеризується кризовим станом, глибоким спадом виробництва, нестабільним фінансовим станом, військовими діями на сході країни, що призводить до інфляції, зменшенню обсягів виробництва, девальвації національної валюти. Усе це спонукає підприємства до впровадження, удосконалення антикризового управління для забезпечення стабільного функціонування в умовах кризи.

В умовах економічної кризи багато підприємств зменшують обсяги виробництва продукції, згортають свою діяльність, стають неплатоспроможними та банкрутують. Вони, як ніколи раніше, відчувають на собі вплив внутрішніх і зовнішніх ризикових факторів. Тому тема неплатоспроможності підприємств є надзвичайно актуальною, оскільки в умовах економічної кризи багато підприємств малого та середнього бізнесу банкрутують, тому важливо вчасно визначити кризовий фінансовий стан та виявити резерви для відновлення платоспроможності підприємства [6, с. 34].

Низька ефективність функціонування значної кількості господарюючих суб'єктів в Україні призводить до зниження їх фінансової стійкості та неплатоспроможності. Для діагностики загрози банкрутства та визначення його масштабів використовуються різноманітні методи, розроблені іноземними та вітчизняними науковцями. Серед найбільш поширених методів виділяють модель Альтмана, метод Бівера, модель Фулмера та ін. Досліджено 9 методик та моделей діагностування фінансового стану підприємств щодо можливості загрози банкрутства: 5-ти факторна оригінальна та удосконалена модель Альтмана, модель Таффлера, модель Фулмера, модель Ліса, модель Спрінгейта, R-модель, розроблена вченими Іркутської державної економічної академії, метод Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємств Сай-

фуліна-Кадикова та узагальнена модель, побудована на основі дискримінантної функції [2, с. 90].

Дослідження моделей на схожість використаних показників показало, що найбільш поширеними показниками є оборотність активів, частка оборотних коштів в активах, загальна рентабельність активів та рентабельність власного капіталу. Для виробітку більш об'єктивного висновку щодо впливу всіх сторін діяльності підприємства на його фінансовий стан, всі показники були поєднані у 3 групи: показники ділової активності, фінансової стійкості та платоспроможності підприємств. Таке поєднання дозволило зробити висновки щодо масштабу розкриття причин загрози банкрутства. Проведені дослідження дозволили виділити найбільш поширені недоліки методів та моделей діагностики та прогнозування банкрутства підприємств та встановити їх переваги (табл. 1).

Таблиця 1.

Переваги та недоліки методів прогнозування банкрутства підприємств [7, с. 340; 5, с. 442].

Переваги	Недоліки
R-модель	
1) За схожістю розвитку економік української та російської може використовуватися для аналізу банкрутства національних підприємств; 2) Адаптована до умов перехідної економіки; 3) Враховує результативність операційної діяльності підприємства	1) Відсутність у моделі показників, які характеризують платоспроможність підприємства; 2) Відсутність у моделі показників фінансової стійкості; 3) Не враховує всіх джерел фінансування; 4) Наявність колінеарності між коефіцієнтами рентабельності; 5) Не містить показника ринкової капіталізації.
Модель Альтмана (5-и факторна: оригінальна та вдосконалена)	
1) Висока точність навіть при збільшенні терміну прогнозування. 2) Модифікація (удосконалення) моделі дозволяє використовувати її для підприємств, чії акції не котируються на біржовому ринку.	1) Може використовуватися лише у випадку однорідності та репрезентативності подій виживання (банкрутства). 2) Оригінальна модель може використовуватися лише для великих компаній, які розміщують свої акції на фондовому ринку. 3) Не адаптованість моделі до реалій національної економіки. 4) Не враховує всіх внутрішніх джерел фінансування

Продовження Таблиці 1.

Модель Фулмера	
1) Висока точність прогнозу. 2) В моделі задіяна велика кількість факторів (показників). Враховує розмір підприємства. В моделі присутні показники, пов'язані з інвестиціями.	1) Не містить показника ринкової капіталізації. 2) Тісний взаємозв'язок багатьох факторів між собою (наявність мультиколінеарності). 3) Не адаптованість моделі (вагові коефіцієнти) під реалії національної економіки
Модель Бівера	
1) У моделі використовується показник «чисті грошові потоки», як показник ризику банкрутства у майбутньому. 2) Наявність нормативно-контрольних значень для кожного показника. 3) Підприємства розділені на 3 групи: 1 група – фінансово сталі підприємства; 2 група – підприємства, які стали банкрутами протягом 5 років; 3 група – підприємства, які стали банкрутами протягом 1 року.	1) Не адаптованість моделі під реалії національної економіки. Запропонована шкала граничних значень показників відповідає специфіці американських підприємств. 2) Відсутність інтегрального показника. 3) Не є універсальним методом, так як не відображає всіх сторін діяльності підприємства.
Модель Ліса	
1) Модель містить показники ліквідності капіталу, фінансової незалежності та рентабельності активів; 2) Враховує процес спрямування коштів на розвиток підприємства. 3) Простота розрахунку. 4) Використання показників, для розрахунку яких потрібна доступна інформація з форм фінансової звітності підприємства.	1) Результати є завищеними, так як значний вплив на результуючий показник здійснює прибуток від реалізації (без урахування фінансової діяльності та податкового режиму) 2) Не адаптованість моделі до реалій національної економіки.
Модель Таффлера	
1) Дає об'єктивну оцінку про ризик банкрутства у майбутньому та про платоспроможність підприємства на поточний період.	1) Модель може використовуватися лише для АТ, які розміщують свої акції на фондовому ринку. Не адаптованість моделі до реалій національної економіки.
Модель Спрінгейта	
1) Точність результатів моделі – 92,5% (на 1 рік уперед). 2) В моделі наведені показники ділової активності підприємства та фінансової стійкості	1) Не адаптованість моделі до реалій національної економіки. 2) Не враховує всіх можливих джерел забезпечення заборгованості

Продовження Таблиці 1.

Метод рейтингової оцінки (Сайфуліна-Кадикова)	
1) Модель побудована на показниках російської фінансової звітності, яка схожа з українською. В методиці використовуються показники публічної звітності. 2) Інформативність коефіцієнтів моделі надає цілісну картину фінансової стійкості підприємства. 3) Показники в моделі мають однакову спрямованість.	1) Не враховує галузеві особливості підприємств. 2) Не дозволяє оцінити причини по падання підприємства у «зону неплатоспроможності».
Узагальнена модель (дискримінантна)	
1) В моделі задіяний показник «грошовий потік». 2) Використання показників, для розрахунку яких потрібна доступна інформація з форм фінансової звітності підприємства.	1) Наявність колінеарності між показниками моделі. 2) Не враховує процес розвитку підприємства. Відсутність коефіцієнту капіталізації прибутку. 3) Не враховуються галузеві особливості.

На нашу думку, важливо впровадити антикризисну стратегію до настання кризи, щоб мінімізувати втрати під час настання кризових явищ. Стратегія управління підприємством – це найголовніша складова управління, яка відповідає за виживання підприємства в довгостроковій перспективі. Для виживання на ринку та збереження конкурентоздатності підприємства повинні постійно аналізувати поточний фінансовий стан і вносити певні зміни в господарську діяльність. Головне призначення антикризової стратегії підприємства – це саме виживання підприємства протягом довгого періоду, відстаючи на другий план отримання позитивного фінансового результату. У такому трактуванні прибуток не є таким важливим, як існування підприємства взагалі [1, с. 59]. При розробці антикризової стратегії потрібно зосереджувати увагу не тільки на внутрішню кризу, але й на зовнішню кризу економіки країни в цілому, тому потрібно проаналізувати якомога більше факторів впливу на підприємство. Інструментом, що аналізує фінансовий стан є діагностика. Основою розвитку для діагностики фінансового середовища підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові досягнення, доклад про рух грошових потоків), а також статистична і оперативна звітність; планові матеріали (бізнес-план), нормативні матеріали, інформація про техніку виробництва, заключне слово експертів, висновки різноманітних опитувань [4, с. 21].

Перш за все, ми пропонуємо звернути увагу на проведення аналізу беззбитковості. Потрібно визначити обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку, величину

прибутку при певному обсязі реалізації, вплив змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства, оптимальну структуру витрат.

Література:

1. Батракова Т. І., Конєв В. В. Рання діагностика та фінансовий аналіз стану підприємства як частина антикризисного управління. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2016. Вип. 17(2). С. 57–59.
2. Берест М. М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 89–92.
3. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Антикризове фінансове управління як економічна система. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 127–132.
4. Камнева А. В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві [Електронний ресурс]. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2014. № 4. С. 15–27. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2014_4_4.
5. Лишенко М. О. Особливості аналізу діагностики фінансового стану підприємства. *Всеукраїнська інтернет-конференція «Економічні перспективи підприємництва в Україні». Збірник матеріалів Всеукраїнської інтернет – конференції, 27-28 жовтня 2016 р., Ірпінь. Т.1. Ірпінь : УДФСУ, 2016. С. 442–446.*
6. Пісьмаченко Л. М., Татаренко Н. М., Сперанська В. В. Особливості аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. № 7. 2010. С. 32–36, 63.
7. Трегубов О. С., Лісовий Д. І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. 3–4. С. 281–287.

УДК 336

ГЕНДЕРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

О. А. Ліснічук,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
oksanskvur81@gmail.com*

У цілій низці країн гендерний бюджет є частиною офіційного бюджетного процесу.

Гендерний підхід до бюджетного планування підтримується країнами Європейського Союзу, Радою Європи та Світовим банком як інструмент впливу на забезпечення ефективного планування стратегії розвитку країни, спрямування бюджетних асигнувань на її реалізацію, підвищення рівня результативності бюджетних видатків. Саме поняття «гендерне бюджетування» виникло в Австралії у кінці минулого століття як антикризовий інструмент, спрямований на реструктуризацію доходів та витрат з метою представлення у статтях бюджету потреб чоловіків та жінок. Щорічно в Австралії на підтримку таких гендерних ініціатив використовується менше 1 % загального обсягу бюджетних видатків.

Нині понад 90 країн світу здійснюють заходи щодо впровадження гендерних ініціатив у бюджетний процес.

До найбільш популярних заходів, що забезпечують реалізацію таких ініціатив, належать:

- аналіз виконання і розробка гендерної політики як складової бюджетної політики;
- дослідження і моніторинг бюджетних показників;
- підвищення рівня інформативності про хід виконання бюджету;
- кваліфікації спеціалістів у сфері гендерної складової бюджету.

Гендерні бюджетні ініціативи можуть бути спрямовані на зміну пріоритетних напрямів державної політики, перерозподіл бюджетних видатків між галузевими напрямами, збільшення або перерозподіл бюджетних асигнувань у межах одного розпорядника коштів, внесення змін до бюджетних програм. [1]

В Австрії, зокрема, гендерний підхід є невід'ємною частиною нової системи бюджетування за результатами, що передбачають проведення аналізу складу видатків, спрямованих на потреби жінок, чоловіків та інших груп населення.

Гендерна складова у бюджетуванні впроваджується в рамках широкомасштабної бюджетної реформи на федеральному рівні.

Основними складовими елементами реформи визначено:

- систему стратегічного та середньострокового бюджетного планування,
- програмно-цільове управління та формування нової структури бюджетних видатків.

Інформація стосовно гендерної рівності інтегрована в основні бюджетні документи.

Так, встановлено, що серед інших кінцевих і проміжних результатів діяльності міністерства та відомства необхідно визначити гендерно орієнтовані результати, аналіз та оцінка досягнення яких здійснюється на етапах планування бюджету та під час моніторингу його виконання, що передбачено програмно-цільовим методом. [2]

У багатьох країнах гендерний підхід до бюджетування застосовували у періоди економічної рецесії з метою підвищення ефективності розподілу видаткової частини бюджету та оцінювання впливу бюджету на різні соціальні групи.

Згідно з досвідом Австралії 80-х років XX ст. вагомими складовими аналізу гендерних бюджетних ініціатив визначено адресну допомогу та гендерно обґрунтовані видатки міністерств й інших органів влади, а саме:

- програми охорони здоров'я, спеціальні освітні програми та ініціативи у сфері зайнятості для різних груп населення; видатки на забезпечення рівноправності в сфері зайнятості та праці державних службовців;
- інші видатки бюджету, опосередковано пов'язані з вирішенням гендерного питання, які необхідно оцінювати з позиції їх впливу на категорії населення, зокрема щодо того, які категорії потребують освіти й який обсяг витрат необхідний за відповідними статтями видатків, які категорії є користувачами медичних послуг тощо [4].

У ряді країн громадські ініціативи не відразу, але спонукали уряд приступити до запровадження елементів гендерного бюджету.

До числа таких країн належать Австрія і Нідерланди.

Цікавим у цій сфері є досвід Швеції, де запровадження гендерного аспекту у бюджетне планування розпочато з 2003 р. З метою вивчення та аналізу рівня впливу програм на групи населення місцевою владою Швеції розроблено метод 3Р, що передбачає збір та обробку кількісних даних та інформації, на підставі яких проводиться оцінка:

- 1Р – кількісний аналіз: репрезентація чоловіків та жінок у різних структурах та на різних рівнях адміністративного апарату;
- 2Р – аналіз розподілу фінансових ресурсів між чоловіками та жінками;

– 3Р – аналіз умов, за яких розподіляються представництво і фінансових ресурсів.

Метод 3Р доповнено 4Р, що передбачає визначення нових цілей і заходів та супроводження реалізації встановлених стратегічних пріоритетів політики. При цьому планування бюджету з урахуванням гендерного аспекту впроваджено в повному обсязі на державному рівні в усіх сферах соціально-економічної політики. [3]

Гендерна бюджетна ініціатива розвивалась під керівництвом міністерства фінансів та планування Шрі Ланка, спеціалісти якого у звіті зазначили наявність рівності доступу як чоловіків, так і жінок до ключових секторів послуг освіти (48 % одержувачі жінки), охорони здоров'я (56 % – жінки) та соціальні послуги (57 %). Тим не менш, згідно зі звітом міністерства, був спеціальний пакет послуг, де нерівність зберігається.

Гендерний аналіз сільськогосподарського та індустріального виробництва дозволив зробити висновок про необхідність експертизи та переоцінки програм і стратегій розвитку з урахуванням гендерних аспектів, для чого важливо було домогтися розширення бази гендерно дезаггрегованої статистики у цих сферах.

Таким чином, гендерний аналіз виявив «вузькі місця» і дав старт інституціоналізації статистичного гендерного підходу через закріплення форм, стандартів та бланків для збору та обробки даних.

Аналогічні ініціативи відзначаються у багатьох пострадянських країнах – Польщі, Литві, Україні, Росії, Грузії, Киргизії, Азербайджані, Таджикистані, Казахстані.

Так Асоціація ділових жінок Казахстану в рамках реалізації державного гранту «Розв'язання гендерних проблем» некомерційного акціонерного товариства «Центр підтримки громадських ініціатив» за підтримки Міністерства у справах релігій і громадянського суспільства Республіки Казахстан здійснює проект на тему «Гендерне бюджетування в Казахстані».

Так, впровадження гендерно-орієнтованих бюджетів сприятиме підвищенню загального рівня реалізації прав і свобод громадян та рівноправності незалежно від статі, прозорості використання бюджетних коштів, підзвітності влади та посиленню участі громадян у процесі формування бюджетів як на місцевому, так і на загальнонаціональному рівнях.

Література:

1. Ніколюк А. В., Ворчакова І. Є. Гендерне бюджетування як демократична складова розвитку суспільства. *Гендерна політика очима української молоді : матеріали конференції*, 30 листопада 2016 р., ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. С. 310–316.

2. Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні: теорія і практика: метод. посіб. Київ: ФОП Клименко, 2016. 92 с.

3. Офіційний сайт Проект «Гендерне бюджетування в Україні» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://grbproject.org/content/o-proekte/>.

4. Конституція України від 28 червня 1996 року. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141 (зі змінами і доповненнями).

УДК 338.23

ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

А. Б. Мазур,*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, alinaborisovnamazur@gmail.com*

Регіональний розвиток в Україні вимагає застосування значного обсягу важелів державного регулювання. Це обумовлено низкою причин: неможливістю вирішення всіх питань у рамках договірних відносин між органами влади, органами місцевого самоврядування та громадським сектором; необхідністю посиленого державного впливу на окремі явища суспільного життя у регіональному вимірі; неоднорідністю соціально-економічного та гуманітарного розвитку окремих частин країни, внаслідок чого регіони мають різноспрямовані інтереси та виникає необхідність застосування механізмів, які б втілювали і реалізовували державний інтерес.

Незважаючи на багаторічне ігнорування важливості державної регіональної політики, вона є однією із найбільш важливих сфер державного управління в країні, яка має великі масштаби території, велику кількість населення та різноманітність регіонів.

Сьогодні, як ніколи, питання державної політики економічного розвитку регіонів є актуальним, у зв'язку з тим, що існує велика кількість проблем, які необхідно вирішити, враховуючи прагнення України щодо європейської інтеграції.

Державна політика має спиратися на відповідні принципи, засади та завдання, адже саме від вдало визначених завдань, напрямів їх реалізації та принципів, на яких вона будується, залежить якість державної політики, тому вони повинні відповідати основним європейським нормам, принципам та стандартам.

Аналіз наукових праць показав, що проблема державного регулювання розвитку регіонів має системний характер, оскільки вона враховує наступні напрями: політичний, соціальний, гуманітарний, економічний та ін.

Об'єктом державної політики виступають безпосередньо економіка держави в цілому та регіонів зокрема.

Напрями державної політики тісно пов'язані з її метою. Державна регіональна політика реалізується на основі чітко визначеної мети та встановлених завдань щодо кожного з напрямів регіонального розвитку. Метою державної регіональної політики є забезпечення сталого регіонального розвитку країни у всіх його напрямках та у всіх регіонах шляхом створення відповідних умов (нормативно-правових, організаційних, фінансово-матеріальних, технологічних тощо) з урахуванням специфіки кожного регіону.

Інструментами державної політики економічного розвитку регіонів є існуюча нормативно-правова база; система проектів, планів та програм; грошово-кредитна система; фінансова система та система управління.

Держава впливає на процеси, що в ній відбуваються, за допомогою певних методів. У сфері соціально-економічного розвитку державна політика реалізовується за допомогою адміністративних та економічних методів. Адміністративні методи впливу реалізуються органами влади, які володіють державно-владними повноваженнями, шляхом втручання в економічну діяльність господарських суб'єктів. Вони базуються на силі й авторитеті державної влади і є сукупністю заходів заборон, дозволів та примусу (встановлення правил, ліцензування, квотування тощо), які прописано й регламентовано в законодавчо-нормативній базі і спрямовано на створення умов для функціонування ринкової системи та реалізації соціальних цілей суспільства [1].

Економічні методи впливу держави на соціально-економічний розвиток країни та її регіонів, пов'язані з використанням державою фінансових ресурсів і безпосередньо впливають на кон'юнктуру ринку й опосередковано на виробників та споживачів, тобто економічне регулювання діє через ринок за допомогою ринкових інструментів та механізмів.

Між адміністративними й економічними методами державної політики існує взаємозв'язок. Тобто, економічні регулятори підлягають адмініструванню. У той же час, адміністративні регулятори змушують суб'єктів господарювання виконувати ті чи інші дії та здійснюють непрямої вплив на суміжні економічні процеси.

Суттю державної політики у сфері економічного розвитку регіонів є зміна регіональної економічної системи щодо забезпечення економічного зростання суспільства. У своєму загальному розумінні державна політика здійснюється за двома основними напрямками: економічним та соціальним.

Економічна політика держави повинна реалізовуватися шляхом системного підходу, основою якого є комплекс системних заходів, дій та процедур, здійснюваних центральними та місцевими органами влади щодо забезпечення результативних економічних реформ, спрямованих

на підвищення економічних показників, та покращення на цій основі рівня соціального забезпечення населення держави.

Елементами соціальної політики є забезпечення зростання рівня добробуту населення, соціальний захист, забезпечення рівних прав і можливостей всіх громадян, гідне соціальне забезпечення, доступна освіта, охорона здоров'я, а також дотримання прав людини, до яких належать повага до людської праці, свобода слова, совісті, безпека особистості та рівність перед законом. Соціальна політика спрямована на реалізацію таких завдань як підвищення зайнятості населення, покращення оплати праці працівників в усіх сферах діяльності, забезпечення наявності достатньої кількості об'єктів соціальної інфраструктури в країні, покращення якісних показників життєдіяльності населення, забезпечення можливості кожному громадянину реалізовувати свій потенціал для задоволення його потреб щодо розвитку його особистості.

Відносини держави та регіонів мають будуватися на таких принципах:

- децентралізації – центри прийняття рішень щодо соціально-економічного розвитку територій повинні бути зміщені на регіональний рівень;

- мотивації – держава повинна створювати умови для зацікавленості регіонів у власному соціально-економічному розвитку, за рахунок оптимізації схем розподілу національного доходу;

- партнерства – держава є повноправним партнером місцевих органів влади та бізнесу у розробці, фінансуванні й реалізації регіональних економічних і соціальних проектів;

- відповідальності – держава повинна нести відповідальність нарівні з регіональними та місцевими управлінськими колами за невиконання адміністративних, фінансових та соціальних зобов'язань [2 с. 17].

Найбільш вагомими елементами державної економічної політики, необхідної для формування соціально-орієнтованої економіки, є: підвищення конкурентоспроможності ринкового середовища (через посередництво традиційних заходів антимонопольної політики, розвитку малого бізнесу, стимулювання приватної інвестиційної активності, а також державного інвестування ряду галузей, що створюють необхідні споживачькі блага); здійснення основних соціальних обов'язків (виплата державних соціальних трансфертів, фінансування виробництва суспільних благ) за рахунок основних джерел – соціальних страхових внесків і податкових доходів держави [3, с. 61].

Державна регіональна політика має бути спрямована на вирішення найважливішого завдання сьогодення – створення самодостатніх потужних регіонів, з міцною економікою та можливостями для самоврядності, тому завданням держави в цьому контексті є створення та за-

безпечення всіх умов (нормативно-правових, організаційних, фінансові тощо) для повноцінного розвитку регіонів.

Отже, українська економіка потребує певних змін. Тому, державна політика України має бути спрямована на економічне зростання, збільшення доходів населення та на зростання якості життя в цілому шляхом трансформації системи оплати праці, диверсифікації економіки на основі створення привабливого інвестиційного клімату та оптимізації податкової системи.

Література:

1. Рудень В. В. Перспективи та пріоритети розвитку соціально-економічної системи України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://intkonf.org/ruden-vv-perspektivi-taprioriteti-rozvitku-sotsialno-ekonomichnoyi-sistemi-ukrayini/>.

2. Держава та регіони: від патерналізму до партнерства: аналіт. доповідь / С. О. Біла, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. Київ: НІСД, 2010. 64 с.

3. Воронкова В. Г., Фурсін О. О., Сапа Н. В. Соціально-орієнтоване державне управління : [монографія] ; під ред. В. Г. Воронкової. Запоріжжя : Вид-во ЗДІА, 2011. 256 с.

УДК 351.72

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПІДПРИЄМСТВАМИ – СУБ'ЄКТАМИ ЗЕД

Н. А. Мазур,*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
natali76.01maz@gmail.com*

Основними ознаками ЗЕД згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» є:

- а) за своєю сутністю ЗЕД є господарською діяльністю;
- б) така діяльність побудована на взаємовідносинах між СГД, що перебувають під юрисдикцією різних держав;
- в) ЗЕД може здійснюватися як на території України, так і за її межами, як з перетином митного кордону України, так і без такого перетину [1].

Разом з тим, є можливим вступ у зовнішньоекономічні відносини і не господарюючих суб'єктів, які здійснюють окремі зовнішньоекономічні операції в порядку господарчого забезпечення їх основної діяльності, фізичних осіб, які не є підприємцями, але спільно з іноземними партнерами виступають засновниками (учасниками) підприємств корпоративного типу (зокрема придбавають цінні папери іноземних емітентів, передають за договорами іноземним СГД права інтелектуальної власності). При цьому їх неможливо визнати суб'єктами ЗЕД. Більш коректним щодо таких суб'єктів є поняття «учасники зовнішньоекономічних відносин», яке є більш ширшим, ніж «суб'єкти ЗЕД» і кореспондується аналогічно з поняттям, зокрема, як «суб'єкти господарювання», так і «учасники відносин у сфері господарювання» згідно зі ст. 2 Господарського кодексу України від 16.01.2003 [2].

Згідно Митного кодексу України від 13.03.2012 [3], переміщуватися через митний кордон, підлягати митному контролю та митному оформленню можуть лише товари. При цьому предметом зовнішньоекономічної операції можуть також виступати роботи, послуги, об'єкти інтелектуальної власності, фінансові активи, про перетин якими митного кордону не може йти мова.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в ЗЕД суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з цим та іншими законами України.

Статтею 11 Закону №959 передбачено, що оподаткування суб'єктів ЗЕД України здійснюється, зокрема, за такими принципами:

- 1) Україна самостійно встановлює та скасовує податки і пільги для суб'єктів ЗЕД України;
- 2) стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш як 5 років [1].

Разом з тим, ці принципи не узгоджуються з вимогами ст. 93 Конституції України та ст. 4 Податкового кодексу України від 02.12.2010 [4].

Органами державного регулювання ЗЕД відповідно до ст. 9 Закону №959 є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, НБУ, центральний орган виконавчої влади (ЦОВВ) з питань економічної політики, органи доходів і зборів, Антимонопольний комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі. У частині другій ст. 37 Закону № 959 наведено перелік органів, які надають подання до ЦОВВ з питань економічної політики про застосування спеціальних санкцій до суб'єктів ЗЕД або іноземних СГД, що порушили цей Закон та пов'язані з ним закони України. Але до вказаних статей, а також статей 5, 6, 16, 17, 22, 23 і 29 Закону № 959 не внесено зміни за результатами адміністративної реформи ЦОВВ, що відбулася в Україні протягом 2011-2014 років, зокрема щодо ЦОВВ з питань економічної політики, органів доходів і зборів, державної податкової інспекції, її органів та органів контрольно-ревізійної служби, що припинили свою діяльність.

Нормативно-правова база у сфері контролю за дотриманням суб'єктами ЗЕД розрахунків у сфері ЗЕД та вимог валютного законодавства є недосконалою (відсутність чітких формулювань окремих положень та повноважень державних органів, залучених до процесу валютного контролю); неактуалізованою понад 20 років в частині окремих норм після прийняття нових законодавчих актів; обтяжливою, що не сприяє якісному контролю за справлянням до державного бюджету пені та штрафів за вчинені порушення.

Суперечливі норми системи контролю у сфері ЗЕД, відсутність механізмів і порядків щодо забезпечення контролю за дотриманням суб'єктами ЗЕД валютного законодавства, ефективної взаємодії та інформаційного співробітництва між державними органами, уповноваженими на його здійснення, не сприяли зменшенню правопорушень у сфері ЗЕД, а навпаки, створили ризики виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та недонадходження до державного бюджету нарахованої пені за порушення строків розрахунків в іноземній валюті.

Одним із кроків, направлених на попередження здійснення правопорушень суб'єктами ЗЕД, може бути доступність для використання при укладенні зовнішньоекономічних контрактів переліку іноземних компаній, які застосовують до України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують зобов'язання перед Україною та українськими

партнерами. Завдання щодо ведення обліку таких іноземних компаній покладено на Мінекономрозвитку пп.179 п.4 Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [5]. За інформацією Мінекономрозвитку, на сьогодні перелік таких іноземних компаній нараховує 13814 од. і складається з іноземних СГД, які допустили порушення податкового, митного, валютного законодавства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з суб'єктами ЗЕД або проводили дії, що можуть зашкодити національним економічним інтересам, та до яких застосовані спеціальні санкції відповідно до ст. 37 Закону № 959. Проте сформований у такий спосіб перелік за відсутності порядку обміну інформацією з державними органами та компетентними органами іноземних країн, моніторингу стану усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують його виконання, є необ'єктивним.

НБУ не надає ДФС і Мінекономрозвитку даних щодо порушення резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків в іноземній валюті під час здійснення експортних операцій і термінів надходження продукції за імпортними операціями після здійснення платежів у розрізі таких резидентів, а також відмовляється (вважає недоцільним) від проведення звірок даних ДФС з його даними стосовно заборгованості за експортно-імпортними операціями в розрізі суб'єктів ЗЕД та неякісно контролює надання таких даних (у вигляді повідомлень) територіальним органам ДФС уповноваженими банками. За даними НБУ, прострочена заборгованість за експортними та імпортними операціями протягом періоду, що досліджувався, збільшилася з 7,6 до 8,7 млрд дол. США, тоді як, за даними ДФС, підтвердженими за результатами перевірок, – з 2,3 до 3,4 млрд дол. США.

Як вже зазначалось, стан розрахунків в іноземній валюті в Україні погіршується. Заборгованість іноземних СГД перед суб'єктами ЗЕД протягом 2016-2017 років за експортними операціями в доларовому еквіваленті зросла у 1,8 раза 49 (у тому числі безнадійна – 2,4 раза); за імпортними операціями прострочена заборгованість зменшилась на 18,9% (1 млрд дол. США), проте безнадійна – зросла у 1,5 раза (з 2,1 до 3,2 млрд дол. США). За даними Держстату, обсяг експорту товарів та послуг України у 2017 році становив 52,3 млрд дол. США та збільшився на 16% проти обсягу 2016 року і на 12% проти обсягу 2015 року. Імпорт товарів, робіт, послуг у 2017 році становив 55,0 млрд дол. США та збільшився на 23,3% проти обсягу 2016 року і на 27,8% проти обсягу 2015 року.

Таким чином, система здійснення контролю за дотриманням суб'єктами ЗЕД розрахунків у сфері ЗЕД, вимог валютного законодавства у періоді, що досліджувався, була нормативно неврегульованою та неефективною. За відсутності дієвих управлінських рішень НБУ, Мінфіну

(ДФС) і Мінекономрозвитку щодо розроблення та затвердження покрокових механізмів і порядків забезпечення такого контролю, а також ефективної взаємодії та інформаційного співробітництва між цими державними органами, заборгованість іноземних СГД перед українськими суб'єктами ЗЕД за експортними операціями мала стійку тенденцію до збільшення. В порушення вимог Постанови № 1044 Мінекономрозвитку не забезпечило щоквартального інформування Кабінету Міністрів України щодо стану розрахунків за зовнішньоекономічними операціями резидентів.

Література:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України №959-ХІІ від 16.04.1991, чинний, пот. ред. від 03.01.2017. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Господарський кодекс України : Закон України № 436-IV від 16.01.2003, чинний, пот. ред. від 01.10.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Митний кодекс України : Закон України № 4495-VI від 13.03.2012, чинний, пот. ред. від 04.07.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
4. Податковий кодекс України : Закон України №2755-VI від 02.12.2010, чинний, пот. редакція від 01.09.2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: затвердж. постановою Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 459. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

УДК 336.77: 63

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Л. В. Мельник,*Національний університет водного господарства
та природокористування, l.v.melnyk@ukr.net*

Поглиблення інтеграції України в європейський простір потребує впровадження новітніх підходів щодо покращення фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Саме тому цікавим є вивчення досвіду формування та розвитку системи іпотечного кредитування в країнах Центральної та Східної Європи.

Особливості розвитку моделей іпотечного кредитування в окремих країнах формуються під впливом політичних, правових, економічних, історичних та соціально-економічних факторів.

Українські вчені В.М. Діденко, Е. О. Юрій, О. А. Підлипчак, Ж. П. Лисенко до групи політичних факторів відносять: стабільність суспільної системи; передбачуваність політичних режимів; наявність чи відсутність зовнішньої загрози військової або економічної експансії з боку інших держав; ймовірність експропріації. Нестійке політичне становище в державі є вагомим фактором гальмування розвитку іпотечної системи кредитування. Нівелювати ефект впливу політичних факторів на функціонування іпотеки можливо за рахунок державних програм, що базуються на протекціоністських методах регулювання – це забезпечення кредитування державними гарантіями, підтримка цільового кредитування, реалізація заходів адресної підтримки [1, с. 71].

В правовому аспекті визначальну роль відіграє стан захищеності права власності на об'єкти нерухомості, що виступають в якості застави. Важливим моментом, на думку Прядка В. В., є також створення належних правових умов для реалізації стягнення і відчуження заставленого майна відповідно до чинного законодавства, що можливо здійснити через систему реєстрації у єдиному державному реєстрі нерухомого майна та об'єктів застави. Міцна законодавчо-правова база щодо регулювання сфери іпотечного кредитування суб'єктів господарювання є запорукою дієвості кредитного механізму і стійкого розвитку всіх галузей економіки, що підтверджує досвід розвинутих країн [2, с. 37].

Серед економічних чинників формування моделей іпотечного кредитування можна виділити наступні: загальний рівень розвитку кредитно-фінансового ринку та ринку цінних паперів; стабільність валюти; рівень інфляції; платоспроможність населення, від якої значною мірою залежать масштаб та динаміка ринку нерухомості. Визначне місце в колі економічних чинників посідає управління ризиками, що виникають у сфері іпотечного кредитування. Запобіжна функція в цьому випадку реалізується через страхування як об'єктів нерухомості, кредитів, які надаються позичальникам, ліквідності та прибутковості цінних паперів, забезпечених заставними на нерухомість, так і життя самого позичальника.

До історичних обставин трансформаційних процесів в моделі іпотечного кредитування належать: традиції заощаджування коштів; ставлення населення до кредитування; особливості земельного устрою, який склався історично; світогляд учасників економічних відносин.

До когорти соціально-економічних факторів доцільно, на нашу думку, віднести лояльність населення до ринкових моделей економіки; здатність пошуку раціональних і економічно доцільних способів вирішення проблем, що виникають в процесі господарювання; спроможність учасників суспільних відносин, в тому числі процесу господарювання, нести відповідальність за виконання покладених на них обов'язків; усвідомлення потреби ефективного використання ресурсів, капіталізації вартості.

В європейських країнах історично склалася однорівнева організаційно-фінансова схема іпотечного кредитування, де під заставу сільськогосподарських земель кредитування здійснювалося через систему спеціальних іпотек і банків, а також ощадно-позичкових асоціацій, кооперативів взаємного кредитування, страхових компаній [3, с. 47].

Системоутворюючі інституції іпотечного ринку в країнах з розвинутою економікою були створені, в основному, у 70-80-х роках ХХ століття здебільшого за участі держави, довготривалий період фінансувались з державних бюджетів та були призначені для кредитування суб'єктів господарювання [4, с. 46].

Розповсюдженість банківських систем у зарубіжних країнах пояснюється великою чисельністю кооперативних банків і банків взаємного кредитування. В країнах Європи створена мережа, яка налічує понад 65 тис. кооперативних фінансових установ і їх філій, які мають понад 45 млн. членів-клієнтів.

У 90-х роках минулого століття почалося відродження кредитної кооперативної діяльності в колишніх соціалістичних країнах. Зокрема в Угорщині частка кредитних інституцій у вигляді кооперативів складає 15 %, а у Польщі – 10 % на загальному ринку кредитних послуг [5, с. 67].

Польська система кооперативних банків здійснює кредитування близько 90 % аграрного виробництва, переробки, торгівлі фермерською продукцією. Як зазначають В. М. Діденко та Е. О. Юрій, основним позичальником є дрібні аграрні господарства із середньою площею у 5-10 га, які мають доступ, без будь-яких обмежень, до кредитних ресурсів [1, с. 35].

Для отримання кредиту польський позичальник першочергово повинен подати кредитну заявку до банку, який, в свою чергу, розпочинає перевірку документів аграрного виробника, зосереджуючи увагу, в основному, на об'ємі сільськогосподарського виробництва, здійснює порівняльний аналіз із середніми показниками виготовлення аграрної продукції по країні в цілому чи по окремому регіону. Наступним етапом після перевірки документів позичальника є розрахунок суми кредиту, що банк спроможний надати конкретному сільськогосподарському виробнику. За даними Фонду розвитку сільського господарства Польщі, середній розмір кредиту, який видають на поповнення обігових коштів, зазвичай, коливається в межах від 100 до 170 тис. польських злотих (23-40 тис. євро) [6].

При розрахунку вартості наданого кредиту банківські установи беруть до уваги поточну дебіторську та кредиторську заборгованість позичальника, для чого, зазвичай, не обов'язково надавати документальне підтвердження. Таким чином, банком здійснюється прогнозування майбутніх фінансових потоків.

Методом виїзду на місця господарювання позичальників банки здійснюють контроль за станом його господарства. Проте важливою особливістю кредитних взаємовідносин у Польщі є збереження довіри між кредитором та позичальником, що шляхом підтримання ділової репутації обох суб'єктів кредитування гарантує дотримання договірних зобов'язань між сторонами іпотечної угоди.

Реалізація механізму кредитування аграріїв на пільгових умовах відбувається шляхом сплати фермером 3 % річних, а решту суми процентної ставки банку повертається за державний кошт. При цьому кожен банк отримує від держави фінансові ресурси на пільгове кредитування і розподіляє їх серед своїх регіональних відділень, які самостійно здійснюють розподіл даних фінансових ресурсів серед місцевих позичальників [1, с. 119].

Слід зазначити, що в Україні сьогодні відсутні спеціалізовані банки (іпотечні, аграрні, інвестиційні, земельні), що створює труднощі у кредитуванні окремих галузей, насамперед аграрної. Однак досвід європейських країн свідчить про позитивні результати функціонування системи земельно-іпотечного кредитування. Залучення успішного досвіду зарубіжних країн в галузі кредитування аграрної сфери під заставу нерухомого майна та модифікація іноземних моделей до сучасних реалій

вітчизняного ринку іпотеки є важливою складовою у процесі становлення і розвитку кредитних іпотечних відносин, планомірна реалізація яких дозволить забезпечити вигідне і надійне фінансування аграрних виробників.

Література:

1. Діденко В. М., Юрій Є. О., Підлипчак О. А., Лисенко Ж. П. Основи іпотечного ринку: підручник для вузів. Чернівці: БДФА, 2016. 348 с.
2. Прядко В. В., Сайко М. М. Історія грошей і кредиту : підручник для вузів. Київ: Кондор, 2009. 507 с.
3. Николаев М. А. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2012. 336 с.
4. Вдовенко Л. О. Механізм банківського кредитування в аграрній сфері [монографія]. Вінниця: ФОП Корзун Д. Ю., 2013. 378 с.
5. Бечко П. К., Герасімова Т. П. Банківське кредитування аграрного виробництва : [монографія]. Умань: Візаві, 2013. 189 с.
6. Шагайда Н. И.оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика : [монография]. М.: Ин-т Гайдара, 2010. 332 с.

УДК 336.15

МЕТОДИКА ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Л. М. Мельник,

Національний університет водного господарства
та природокористування, l.m.melnuk@nuwm.edu.ua

В. Л. Дума,

Національний університет водного господарства
та природокористування, viktoriyaduma1603@gmail.com

На сьогодні не існує комплексної системи показників, яка б дозволила оцінити ефективність процесу формування бюджетного потенціалу місцевих фінансів. Проте, існує низка науково-методичних підходів і методів оцінювання бюджетного потенціалу регіону, кожен з яких має як переваги так і недоліки, які найчастіше виражені в трудомісткості вимірювання та низькій вірогідності отриманих результатів [1, с. 301].

Пропонуємо проводити оцінку бюджетного потенціалу місцевих фінансів з позиції діагностики стану його формування, яке передбачає дослідження структури формування неподаткової та податкової складових, що дозволить не тільки ґрунтовно дослідити джерела та обсяги його формування, а й отримати його оптимальні параметри за критеріям самодостатності та економічної доцільності (рис.1).

Так, зокрема дослідження умов формування податкової складової бюджетного потенціалу місцевих фінансів передбачає аналітичну частину, яка полягає в аналізі структури та динаміки податкових надходжень: податки на доходи; збори за спеціальне використання природних ресурсів; податки на власність, місцеві податки і збори тощо та є передумовою розрахункової частини оцінки.

Розрахункова частина оцінки податкової складової бюджетного потенціалу місцевих фінансів передбачає розрахунок коефіцієнтів, до яких нами віднесено:

– коефіцієнт еластичності податкових надходжень, які мобілізуються до місцевих бюджетів. Коефіцієнт еластичності податкових надходжень показує, на скільки відсотків збільшаться(зменшаться) податкові надходження (група податків чи окремий податок) при зміні визначального економічного фактора (ВРП, доходів населення тощо) на 1 %. По-

даткова система вважається еластичною, якщо відповідний коефіцієнт більший від одиниці.

– податковий коефіцієнт місцевого оподаткування, який є оберненим до коефіцієнта еластичності та показує наскільки зростає ВРП при зростанні величини місцевих податків на 1%;

– коефіцієнт концентрації податкових надходжень у місцевих бюджетах, який визначається відношенням податкових доходів до загальних доходів місцевого бюджету[2, с.113];

– індекс Херфіндала-Хіршмана для місцевого оподаткування [3, с. 71].

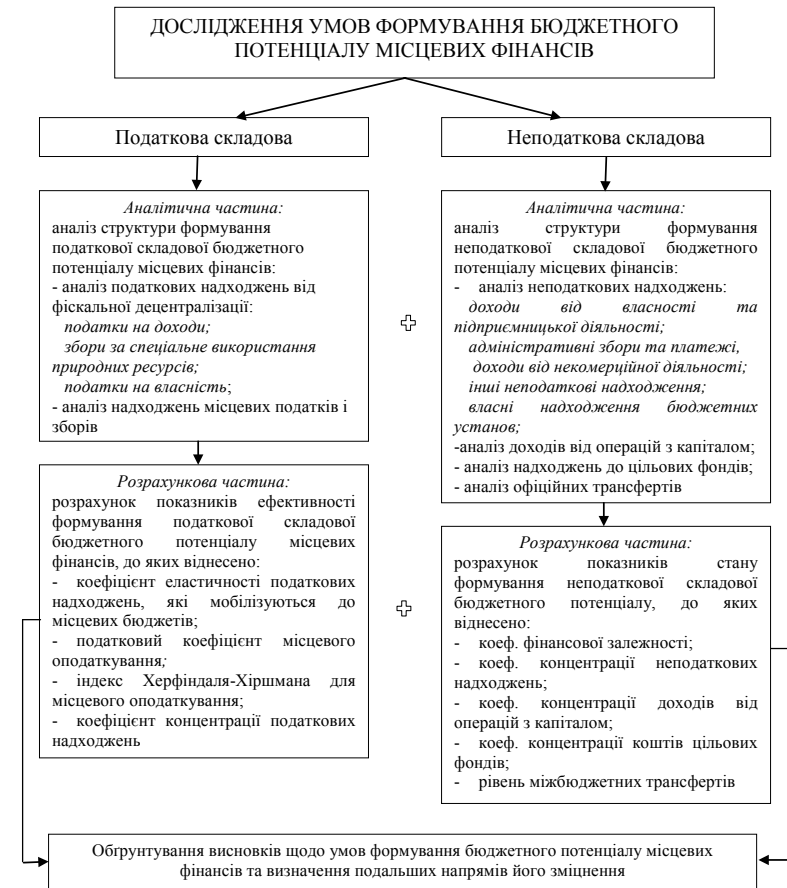


Рис. 1. Алгоритм дослідження умов формування бюджетного потенціалу місцевих фінансів

Джерело: розробка автора

Зазвичай цей індекс використовують для оцінки міри монополізації галузі. Утім, у фінансових розрахунках за його допомогою доцільно характеризувати структуру системи податків і зборів із метою визначення ступеня складності податкової системи з точки зору формування надходжень із різних джерел.

На наш погляд, це дозволить обґрунтувати висновки щодо умов формування податкової складової бюджетного потенціалу місцевих фінансів та сприятиме окресленню подальших напрямів підвищення його ефективності.

Аналітична частина дослідження умов формування неподаткової складової бюджетного потенціалу місцевих фінансів передбачає:

- аналіз неподаткових надходжень, зокрема доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної діяльності; інші неподаткові надходження та власні надходження бюджетних установ;
- аналіз доходів від операцій з капіталом, в т.ч. надходження від продажу основного капіталу та коштів від продажу землі;
- аналіз надходжень офіційних трансфертів від органів державного управління: дотації, в т.ч. дотації вирівнювання; субвенції, в т.ч. субвенції з соціального захисту;
- аналіз надходжень до цільових фондів.

Розрахункова частина передбачає розрахунок показників стану формування неподаткової складової бюджетного потенціалу, до яких віднесено:

- коефіцієнт фінансової залежності, показує міру залежності фінансових можливостей місцевих органів влади при фінансуванні видатків місцевого бюджету від трансфертів з державного бюджету;
- коефіцієнт дотаційності, який показує частку доходів, яка формується за рахунок коштів, наданих з Державного бюджету для вирівнювання доходної і видаткової частин місцевого бюджету регіону;
- коефіцієнти концентрації доходів від операцій з капіталом у місцевих бюджетах, концентрації коштів цільових фондів місцевих бюджетів, які визначаються як відношення суми доходів від зазначених операцій до загальної величини доходів.

З огляду на зміни які відбулись у Бюджетному кодексі в частині реформи міжбюджетних відносин, Податковому кодексі України та Законі України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», запропонований алгоритм носить оглядовий характер, проте дозволяє охарактеризувати тенденції та динаміку загальних обсягів податкової та неподаткової складових бюджетного потенціалу місцевих фінансів, сформулювати висновки та враховувати їх результати при прогнозуванні обсягів структурних елементів

та динаміки бюджетного потенціалу місцевих фінансів, що доводить в аспекті даного дослідження доцільність його застосування.

Література:

1. Карагозлю Ю. Використання аналізу фінансової стійкості в оцінці ризиковості місцевих бюджетів. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 301–304.
2. Шиліна Г. М. Формування фінансового потенціалу місцевих бюджетів [Текст] : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 ; Донбас. держ. машинобуд. акад. Маріуполь, 2015. 194 с
3. Власюк Н. І. Оцінювання фінансової ефективності місцевого оподаткування. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.6. С. 68–73.

УДК 338.242

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЗА КОРДОНОМ

А. М. Миронова,*Сумський державний університет, myronova.alona@gmail.com*

На сучасному етапі питання оцінки стану податкової, грошово-кредитної, валютної, бюджетної та фінансової систем держави, а також забезпечення їх збалансованості й стійкості до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів є досить актуальним.

У 2017 році за індексом глобальної конкурентоспроможності із 137 країн світу Україна посіла 81-е місце [1]. Станом на 2018 рік в Україні все ще найгірші позиції за: оцінкою міцності банків (130 місце), регулюванням фондових бірж (134 місце), якістю доріг (130 місце), інфляційними змінами та здатністю країни утримувати таланти (129 місце), захистом права власності (128 місце) [1].

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, низьку якість охорони здоров'я [1]. Всі перелічені фактори є наслідками незбалансованого стану фінансової сфери країни, а, отже, і критичного рівня її фінансової безпеки. У результаті наростає глобальна загроза національній економіці країни, що може перерости у фінансову кризу. Таким чином, виникає необхідність у забезпеченні високого рівня фінансової безпеки держави для створення конкурентного середовища в країні та укріплення економічних позицій на світовому ринку.

На сьогоднішній день процес оцінки фінансової безпеки України є досить важким і трудомістким та має бути оптимізованим. Через велику кількість індикаторів, які входять до складу інтегрального показника фінансової безпеки держави, складність їх розрахунку та обмеженість доступу до деяких даних, що мають бути враховані при проведенні розрахунків, методика визначення рівня фінансової безпеки країни має

бути удосконалена. Це зумовлює розробку ефективних та змістовних показників для характеристики стану фінансової безпеки. Враховуючи сучасну економічну ситуацію в країні, вирішення цього питання є важливим та терміновим. Саме тому одним із основних завдань для підвищення рівня конкурентоспроможності країни, забезпечення стабільності фінансової сфери та економічного зростання є аналіз світового досвіду оцінки фінансової безпеки в контексті вдосконалення методології оцінки фінансової безпеки в Україні. Нами було досліджено п'ять зарубіжних показників.

Так, наприклад, у США фінансову безпеку громадян та держави в цілому оцінюють ще й шляхом опитування самих жителів. Результатом цього методу є **Country financial security index (CFSI)** – двомісячний показник настроїв американців стосовно їхньої загальної фінансової безпеки. Це сукупність різних факторів, що характеризують фінансову безпеку, включаючи заощадження та інвестиції, фінансове планування, вихід на пенсію, освіту і захист активів. CFSI був створений організацією COUNTRY Financial і складений незалежною дослідницькою фірмою Rasmussen Reports, LLC, заснованою на національному телефонному опитуванні не менше 3000 американців [2].

З іншого боку мережею податкового правосуддя (юстиції) Tax Justice Network (TJN) для визначення і ранжирування юрисдикцій, що ухиляються від сплати податків, а також викриття податкових притулків був створений Індекс фінансової таємниці (**Financial Secrecy Index**). У 2018 році до Індексу фінансової таємниці було включено 112 юрисдикцій різних країн. На сайті організації Tax Justice Network розміщена детальна інформація щодо методики розрахунку цього показника на основі 20 ключових індикаторів таємності. Крім того, у відкритому доступі знаходяться звіти з фінансовими показниками по кожній країні, які входять у поле зору цього індексу. Для України оцінка секретності за цим Індексом за 2017 рік визначена на рівні 69 % (по шкалі від 0 % – повна прозорість до 100 % – повна секретність) [3]. У цілому даний показник більше зосереджений на податковій складовій фінансової безпеки держав. В Україні ж при розрахунку рівня фінансової безпеки недостатньо уваги приділено податковому сектору. Не вистачає додаткових коефіцієнтів, що враховують процеси ухилення від сплати податків, відмивання коштів, судову секретність. Через це маємо високий показник корупції в країні.

Наступним є **Financial Soundness index (FSI)** – індекс фінансової стійкості, що містить індикатори поточного фінансового стану та стійкості фінансових установ в країні в цілому, а також сектора нефінансових корпорацій та домашніх господарств. В основному індекс зосереджений на оцінці депозитних корпорацій з точки зору достатності капіталу, якості активів, рентабельності, ліквідності, продуктивності,

чутливості до ринкових змін та ризиків. З усіх 40 показників, що входять до складу FSI, перші 25 – стосуються банків, решта 15 – відносяться до інших фінансових установ, домашніх господарств та характеризують ліквідність ринку [4, 5]. Отже, FSI оцінює як банківську безпеку, так і безпеку небанківського фінансового сектору.

У свою чергу на думку американського вченого Йозефа Бонапарта оцінка фінансової системи країни та її безпеки має супроводжуватися регулярним аналізом фондового ринку. Він розробив Індекс глобальної фінансової стійкості, який включає загальні ризики, імпульс та прогнози фондового ринку. **Global financial stability index (GFSX)** розраховується за наступною формулою:

$$\text{GFSX} = \text{GFMO} + \text{GFMM} - \text{GFMR},$$

де Global Financial Market Outlook – GFMO (глобальний прогноз фінансового ринку – відображає прогноз майбутнього становища фондового ринку в країні); Global Financial Market Momentum – GFMM (глобальний фінансовий ринковий імпульс – визначає напрямки і темпи, на яких рухається фондовий ринок); Global Financial Market Risk – GFMR (глобальний фінансово-ринковий ризик – відображає напрямки ризику на світовому фінансовому ринку) [6]. Дослідник зазначає, що створення GFSX є складним процесом через відсутність періодичних щомісячних даних для країн по всьому світу, що включають інформацію про суверенні борги, банківську діяльність тощо. Проте, даний індекс вчений пропонує використовувати для абстрактної оцінки стабільності світової фінансової системи та її безпеки.

Деякі вчені асоціюють інтегральний показник фінансової безпеки в Україні з **Fiscal (budget) security** (фіскальна (бюджетна) безпека) за кордоном. При цьому фіскальна (бюджетна) безпека розглядається як невід’ємна частина фінансової безпеки у взаємодії з бюджетною системою, тобто як особливий стан платоспроможності державного управління, що забезпечує баланс доходів і видатків державного та місцевих бюджетів та ефективного використання фінансових ресурсів бюджетної системи при виконанні функцій державних органів влади та органів місцевого самоврядування, підтримуючи фінансову стабільність бюджетної системи та оберігаючи від впливу загроз. До розрахунку фіскальної (бюджетної) безпеки включаються такі індикатори: бюджетні витрати на душу населення, бюджетний дефіцит/профіцит, загальні бюджетні витрати, державні трансферти, податкові надходження, та державний борг. Запропонований метод дає можливість оцінювати поточні фінансові умови, існуючі і потенційні загрози фінансової безпеки [7].

У процесі порівняльного аналізу підходів до оцінки фінансової безпеки, які використовуються у світі, ми дійшли висновку, що єдиного універсального методу оцінки рівня фінансової безпеки будь-якої держави немає. Це залежить від культурних та соціальних особливостей

кожної країни, а також різниці в фіскальних та монетарних політиках. Однак, досліджувані індикатори, що використовуються за кордоном, можуть бути враховані до складу методики розрахунку показника фінансової безпеки в Україні, що дасть можливість більш детально визначити рівень фінансової безпеки держави та знайти шляхи його підвищення.

Література:

1. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 [Електронний ресурс]. *Аналітика. Економічний дискусійний клуб*. Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>.
2. Country Financial Security Index [Електронний ресурс]. *Офіційна сторінка незалежної дослідницької фірми Rasmussen Reports*. Режим доступу : http://www.rasmussenreports.com/public_content/business/indexes/country_financial_security_index/country_financial_security_index.
3. Financial Secrecy Index [Electronic resource]. *Tax Justice network*. Access mode : <https://www.financialsecrecyindex.com/>.
4. Financial Soundness Indicators [Електронний ресурс]. *Офіційний сайт Національного банку України*. Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=68151.
5. FSI (Financial Soundness Indicators) [Електронний ресурс]. *Офіційний сайт Бундесбанку*. Режим доступу : https://www.bundesbank.de/Navigation/EN/Statistics/IMF_related_data/FSI/fsi.html.
6. Yosef Bonaparte Global Financial Stability Index [Electronic resource]. *University of Colorado at Denver, Business School*. Access mode : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2753667.
7. Lyudmila Ryabushka Modern View on the Fiscal Security Assessment Level of the European Union Countries: lessons for Ukraine. *Lyudmila Ryabushka, FRANTIŠEK PAVELKA*.

УДК 336.71:330

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ КРЕДИТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

О. М. Момот,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», o.m.momot@gmail.com

При дослідженні процесів кредитної експансії ТНБ необхідно розглядати чотири фазові кредитні цикли, а саме: кредитне пожвавлення (експансія), кредитний бум, звуження обсягів кредитування та кредитна депресія (рис. 1).

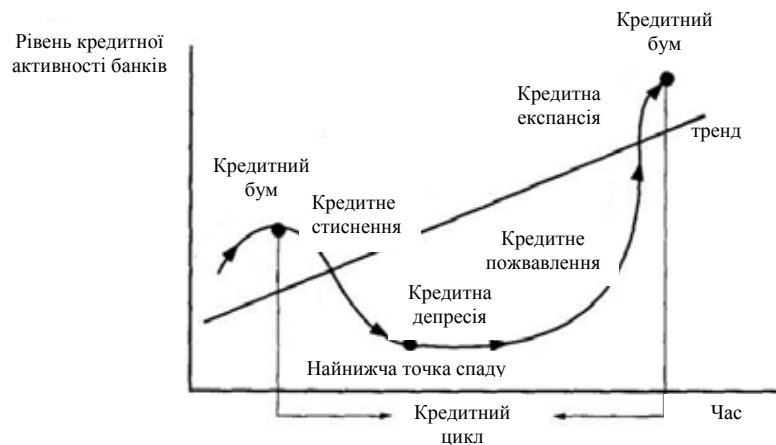


Рис. 1. Фази кредитного циклу

Джерело: розробка автора

Так, кредитний цикл бере свій початок у фазі кредитного пожвавлення, коли значення темпів росту кредитів залишаються від'ємними, але поступово скорочуються. Позитивні темпи росту впродовж декількох місяців дозволяють припустити настання фази кредитної експансії. При цьому, остання виникає та розвивається у фазі економічного підйому, проявляється як розширення кредитування, виникнення нових

© О. М. Момот, 2018

сфер застосування кредиту, як інтенсивне та довгострокове розширення кредитної пропозиції [1, с. 14].

Підвищення ж темпів росту обсягів кредитування та вихід їх за лінію довгострокового тренду є свідченням появи фази надмірного розширення кредитування та настання кредитного буму. У цей період спостерігається погіршення якості кредитних активів, що часто супроводжується недостатнім обсягом формуванням величини резервів за виданими раніше кредитами, наслідком чого є погіршення ситуації в оцінці ризиків.

Як наслідок, з'являються канали розповсюдження системного ризику в наслідок реалізації шокового явища, та накопичені раніше ризики починають активно проявлятися. Така ситуація призводить до зниження темпів росту кредитів та набуття ними від'ємного значення, в результаті настає фаза кредитного стиснення. У разі збереження такого стану та поступового негативного руху впродовж декількох місяців, починається перехід до іншого стану – коли значення темпів росту тривалий час знаходяться у від'ємній площині й закріплюються на певному рівні. В такий момент правильним є ідентифікування фази кредитної депресії, тривалість якої залежить від антикризових заходів держави, потужності впливу шокових явищ, накопичених ризиків і глибини кризи.

Отже, саме у фазі піднесення економічного циклу та кредитного циклу в фазі кредитної експансії, у фінансовій системі формуються фактори системного ризику (рис. 2).

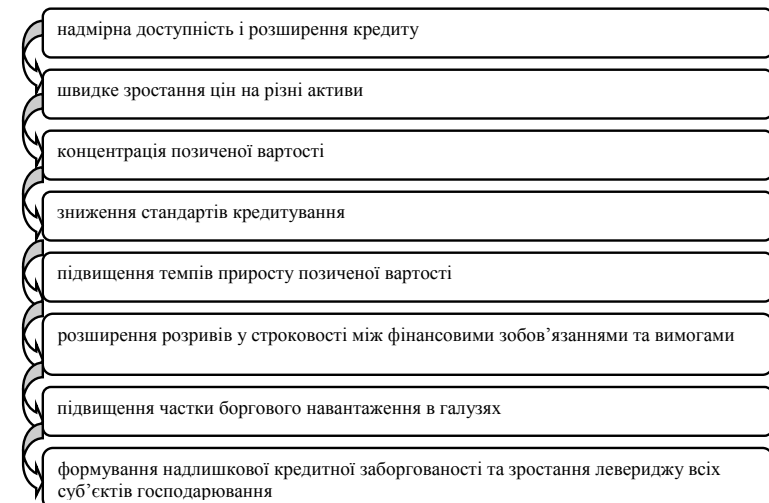


Рис. 2. Основні фактори формування системного ризику кредитної експансії транснаціональних банків

Джерело: розробка автора

За нашими міркуваннями, важливим є виділення експансії, яка розвивається на основі реальних накопичень, та фідучіарної експансії [1, с. 18]. У першому випадку процес акумулювання та перерозподілу кредитних ресурсів відбувається на основі використання реальних накопичень, тоді як у другому випадку таке розширення досягається через використання боргових інструментів, у зв'язку з цим експансія набуває спекулятивної природи й сприяє формуванню кредитних «бульбашок», які в свою чергу виступають потенційними джерелами системних ризиків і криз.

Таблиця 1

**Інструменти регулювання кредитної експансії ТНБ
на стадії циклічного росту економіки**

Інструмент	Характеристика інструменту
Контрциклічний буфер капіталу	Посилення регуляторних вимог до величини капіталу фінансового інституту (необхідність для акціонерів поповнити капітальну базу) на стадії економічного підйому, за обов'язкового циклічного росту кредитів і цін на фінансові активи.
«Спеціальні» підвищення вимог до капіталу	Вимоги зростання капіталу в частині операцій на сегментах фінансового ринку, яким притаманний більш високий ризик (деривативи, угоди без центрального контрагента)
Контрциклічні зміни оцінки ризиків активів	Підвищення за фінансових перегрівів вимог до капіталу на основі перегляду (підвищення) рівня ризиків окремих активів, насамперед у розрахунках достатності капіталу з врахуванням активів, зважених за рівнем ризику.
Динамічне резервування	Підвищення, за умов фінансових перегрівів, рівня обов'язкових резервів у центральному банку, в системах страхування депозитів, у компенсаційних фондах з метою обмеження зростання активів і боргів фінансового сектору.
Ліміти кредитного ризику, ліквідності	Ліміти «активи/капітал», «борги/капітал», «борги/дохід», «кредити/депозити», «кредити/вартість застави», «вартість обслуговування кредитів/дохід», «активи/зобов'язання», ліміти окремих позицій (маржа, величина позицій в окремих угодах репо та на строковому ринку); чіткі ліміти на обсяг кредитного портфеля. Окрім того, встановлення лімітів на рівнях, що обмежують кредитну експансію.
Забезпечення	Кількісні та якісні параметри забезпечення угод на ринках із підвищеним системним ризиком (ринках деривативів).
Податки	Податки на трансакції, непрофільні зобов'язання.

Джерело: складено автором

На нашу думку, для своєчасного виявлення ознак настання фази кредитної експансії необхідно визначити показники кредитного циклу, за допомогою яких можна, по-перше, відобразити динаміку наданих

кредитів на макрорівні, включаючи розподіл за галузями економіки, а, по-друге, рівень їх відхилення від довгострокового тренду. Вважаємо базовим макроекономічним співвідношенням, що сигналізує про надмірність розширення кредитування є коефіцієнт «кредити / ВВП», рекомендований Базельським комітетом з банківського нагляду [2].

Перелік доступних інструментів регулювання кредитної експансії ТНБ систематизовано в таблиці 1.

Не можна оминати увагою і той факт, що на понижувальній стадії циклу ті ж самі інструменти застосовуються в «зворотному напрямку», та призначені для пом'якшення падіння, вирівнювання циклу, підвищення фінансового важеля, тощо.

Література:

1. Кредитная экспансия и управление кредитом: монография / коллектив авторов ; под ред. О. И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2013. 264 с.
2. Countercyclical capital buffer proposal: BCBS, July 2010. P. 42.

УДК 336.27

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

К. О. Монастирецька,

Національний університет «Острозька академія»,
kristina.monastyretska@oa.edu.ua

У багатьох країнах світу, у тому числі й в Україні, спостерігається щорічна тенденція до зростання зовнішнього боргу. Це є причиною стрімкого збільшення боргового навантаження в країні та погіршення рівня боргової безпеки. Боргове навантаження має негативні наслідки як для розвитку економіки, так й для рівня життя населення, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Боргова безпека – це певний рівень заборгованості як внутрішньої, так й зовнішньої з урахуванням вартості її обслуговування, доцільного та ефективного використання внутрішніх й зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для задоволення нагальних соціально-економічних потреб, що не буде загрожувати суверенітету держави та її фінансовій системі [3].

Зазвичай порушення боргової безпеки виникає через утворення боргових криз, які є наслідком перевищення безпечного розміру державного боргу. Офіційне визнання боргової кризи, що визначається експертами Міжнародного Валютного Фонду (далі – МВФ), для країни може мати такі наслідки: реструктуризація державного боргу або дефолт за державними зобов'язаннями; фінансування МВФ бюджету чи платіжного балансу у розмірі, що більше за 100% квоти країни; визнання дефолту за внутрішніми зобов'язаннями, що проявляється у формі гіперінфляції; стрімке зростання вартості державних запозичень [4].

В цілому, на рівень боргової безпеки впливає досить чимала кількість факторів. До основних належать: нормативно-правове забезпечення країни, структура державного боргу, рівень соціально-економічного та інформаційного забезпечення населення, політична ситуація в країні. Відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №1277 та думки багатьох науковців, доцільно виділити такі основні показники боргової безпеки, які відображено у табл. 1.

Отже, аналізуючи таблицю 1 слід зупинити увагу на деяких основних індикаторах. Так, показник відношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП має тенденцію до спаду та в 2017 році

становив 71,8%, а також зменшується показник валового зовнішнього боргу до ВВП, що у 2017 році становив 103,96% (знизився на 17,74% порівняно з даними 2016 року). Хоча тенденція цих показників є спадною, вони все ж є загрозливими для усієї економічної безпеки України. Боргові зобов'язання країни в основному виступають у вигляді ОВДП (облігацій внутрішньої державної позики). Середньозважена дохідність по них має нестабільний характер та у 2016 році перевищувала критичне значення (11%). Позитивною буде тенденція до її зниження та оптимальним значенням буде вважатись досягнення позначки у 4%.

Таблиця 1

**Динаміка основних індикаторів боргової безпеки України
за 2015-2017 рр.**

Індикатори	Показники			Абсолютний приріст, %	
	2015	2016	2017	2016-2017	2017-2016
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	109,89	80,97	71,80	-28,92	-9,18
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	181,29	121,70	103,96	-59,59	-17,74
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) на первинному ринку, %	8,79	15,10	10,47	6,31	-4,63
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	11,20	13,69	16,13	2,49	2,44
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	902,30	2 660,00	2 744,00	1 757,70	84,00
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	24,39	28,94	25,70	4,55	-3,24

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України, НБУ, Міністерства фінансів України

Ще одним важливим індикатором стійкості боргової безпеки є співвідношення між офіційними валютними резервами та валовим зовнішнім боргом. Саме він показує на скільки здатна держава виконувати свої зовнішні зобов'язання та чи наявні у неї для цього ліквідні засоби. Оптимальне значення такого показника – 50%, проте в Україні він знаходиться у межах 11-16%, що є негативним. Це означає, що протягом

аналізованого періоду існує досить велика залежність між зовнішніми запозиченнями та фінансовою нестабільністю на макrorівні. Критичним є щорічне зростання показника зовнішньої заборгованості на одну особу (дол. США), оскільки вже станом на 2017 рік він сягав 2744 дол. США (що на 84 дол. вище, аналізуючи із даними попереднього року).

Аналізуючи показники державного боргу України, очевидно, що девальвація гривні суттєво збільшила боргове навантаження. Наразі уряд не лише не спроможний повернути всі зобов'язання, а щороку збільшує їх рівень. Для оптимізації витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету, держава здійснює управління державним боргом. Під таким управлінням слід розуміти комплекс заходів, що приймаються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення місць і умов розміщення і погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів [2].

Існують різноманітні методи ефективного управління державним боргом. Одним із найпоширеніших є його рефінансування, тобто погашення основної заборгованості і процентів за рахунок засобів, отриманих від розміщення нових позик. Для цього необхідно, щоб держава мала високу репутацію держави-позичальника. Дійсно, одним із важливих заходів стабілізації боргової безпеки України є зменшення зовнішнього боргу, якого можна досягнути шляхом зменшення чистих зовнішніх запозичень уряду та погашення довгострокових залучень реального сектору економіки. Для цього потрібно підвищити якість контролю над цільовим використанням кредитних коштів.

Як зазначалось раніше, на стрімке зростання показника зовнішньої заборгованості суттєво впливає нестабільний характер курсу гривні до іноземних валют. Саме тому доцільно буде проведення таких змін: зменшення рівня доларизації шляхом проведення цілеспрямованої політики підтримки національної грошової одиниці, а також стимулювання здійснення операцій із використанням гривні, а не іноземної валюти; оптимізація золотовалютних резервів шляхом нарощення частки золота, а не зменшення його (згідно тенденції останніх років); розробка нової валютної політики.

Існують ще методи, які застосовуються при неспроможності держави через певні причини забезпечити погашення позик і виплат за ними процентів. До них відноситься: новація (домовленість про зміну зобов'язань), уніфікація (об'єднання декількох раніше випущених позик), конверсія (одностороння зміна доходності позики), консолідація (зміна умов обертання позик в частині терміну їх погашення), відстрочка погашення боргів (випуск нових позик використовується на обслуговування раніше випущених позик) або анулювання державного боргу (відмова держави від усіх зобов'язань, яка зумовлена неплатоспроможністю чи політичними мотивами) [1, с. 37-46].

Отже, дослідивши динаміку індикаторів боргової безпеки очевидним є їх критичні показники та значна тенденція до погіршення усієї безпеки в цілому. Наразі основними шляхами підвищення рівня такої безпеки мають бути: рефінансування боргу, яке може бути досягнуто лише після вирішення питань, що пов'язані із територіальною цілісністю країни; підвищення якості контролю над використанням запозичених коштів; оптимізація золотовалютних резервів, тощо. При ймовірності розгортання потужніших кризових ситуацій в країні уряд має запровадити ефективну систему управління національним та державним боргом, дотримуючись умов та критеріїв боргової безпеки.

Література:

1. Вахненко Т. Державний борг України: поточний стан і ризики. *Економіка України*. Київ, 2008. № 7. С. 37–46.
2. Тимошенко О. В. Основні напрями зміцнення фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. *Проблеми економіки*. № 2. 2014. Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/2_0/154_160.pdf
3. Фатюха Н. Г., Наливайко К. В. Боргова безпека України: теоретичний аспект та поточний стан [Електронний ресурс]. *Ефективна економіка* : зб. наук. пр., 2016. № 2. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4792>
4. Baldacci E., Petrova I., Belhocine N., Dobrescu G., Mazraani S. Assessing Fiscal Stress [Electronic resource]. *IMF Working Paper*. 2011. Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11100.pdf>

УДК 336.717: 330.33

КРИЗА НЕДІЮЧИХ КРЕДИТІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

С. В. Науменкова,

Київський національний університет імені Т. Шевченка,
naumenkova@knu.ua

В. І. Міщенко,

ДВНЗ «Університет банківської справи», mvi25prof@gmail.com

Кредитування економіки є одним із головних напрямів діяльності банків, який забезпечує основну частку доходів банківських установ і стабільність умов їх функціонування, а також визначає темпи розвитку національної економіки [1, с. 52; 2, с. 37]. Однак упродовж останніх років через економічну та політичну кризу вітчизняні банки зіткнулися з проблемою збільшення частки недіючих кредитів у структурі своїх активів, що призвело до зниження ефективності діяльності банків і послаблення їх впливу на економічний розвиток країни [3, с. 194]. У зв'язку з цим невідкладне вирішення питань, що пов'язані зі зниженням частки недіючих кредитів, стає актуальним завданням як банків, так і Національного банку України [4, с. 20; 5, с. 8; 6, с. 45].

Відповідно до «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», недіючими (непрацюючими) кредитами (non-performing exposures/loans – NPE/NPL) НБУ визнає кредити, за якими прострочення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або за яким позичальник не може виконати свої зобов'язання у встановлений строк без стягнення застави, наданої для забезпечення кредиту [7].

У міжнародній практиці використовують три підходи для класифікації недіючих кредитів:

1) бухгалтерський підхід (impaired/non-impaired), відповідно до якого кредит вважається знеціненим, якщо є підстави вважати, що через об'єктивні причини за таким кредитом можуть виникнути втрати;

2) пруденційний підхід (defaulted asset/loan), згідно з яким проблемними вважають кредити, які прострочені понад 90 днів;

3) підхід статистичної звітності, відповідно до якого до NPE/NPL відносять всю знецінену заборгованість, за якою настав дефолт, прострочену понад 90 днів тощо [8, с. 42; 9, с. 16].

Проведений аналіз діяльності банківської системи свідчить, що упродовж 2005-2018 рр. частка недіючих кредитів у загальній сумі наданих кредитів постійно зростала і станом на 01.08.2018 р. досягла 55,1%, що є найбільшим значенням за всю історію існування вітчизняної банківської системи. При цьому слід зазначити, що в частку недіючих кредитів, виданих в іноземній валюті, була вищою, ніж кредитів, що були надані в іноземній валюті. Високою залишається частка недіючих кредитів, що надані корпоративному сектору та фізичним особам (табл. 1). Найбільша частка недіючих кредитів зосереджена в переробній промисловості, оптовій і роздрібній торгівлі, будівництві та в підприємствах, що здійснюють операції з нерухомістю.

Таблиця 1

**Частка недіючих кредитів у банківській системі України
в 2017-2018 рр. за видами кредитів і групами банків, %**

Частка недіючих кредитів	Усього станом на:			у т. ч. в іноземній валюті		
	01.01. 2017	01.01. 2018	01.08. 2018	01.02. 2017	01.01. 2018	01.08. 2018
Кредити корпоративному сектору	52,6	56,0	57,3	53,7	55,0	58,1
Кредити фізичним особам (включаючи фізичних осіб-підприємців)	63,0	53,5	50,7	93,8	95,6	96,5
Міжбанківські кредити	4,6	6,2	5,1	4,4	2,3	0,9
Усього за банківськими кредитами, в т. ч. у:	54,0	54,5	55,1	61,3	58,4	60,9
– державних банках	77,2	71,1	70,9	83,3	69,6	70,2
– банках з іноземним капіталом	49,7	41,0	41,8	64,1	55,2	57,7
– банках з приватним українським капіталом	23,8	24,1	24,6	30,0	27,6	30,3

Джерело: складено за даними НБУ: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421072>

Характерною особливістю діяльності вітчизняної банківської системи є те, що недіючі кредити, що надані банками з державною участю в капіталі, перевищують середні значення по системі загалом. І хоча поступово значення цього показника зменшується, він ще залишається достатньо високим. Так, станом на 01.08.2018 р. частка недіючих кредитів у банках з державною участю в капіталі становила 70,9% (табл. 1). Головною причиною такої ситуації є висока частка проблемної заборгованості в «Приватбанку», яка на 01.08.2018 р. складала загалом 84,5%,

в тому числі за недіючими кредитами в національній валюті – 81,7%, а за кредитами, що були надані в іноземних валютах – 98,0%. При цьому слід зазначити, що серед всіх банків найкращою була ситуація в приватних банках з українським капіталом, в яких частка недіючих кредитів у 2018 р. склала 24,4%, тоді як в банках з іноземним капіталом – 41,8%.

Унаслідок суттєвого підвищення частки недіючих кредитів відношення банківського капіталу до ВВП в 2017 р. становило всього 5,4%, відношення наданих банками кредитів до ВВП – 34,8%, регулятивний капітал банків порівняно з 2013 р. зменшився в 1,8 рази, а сума резервів банків під активні операції збільшилась майже в 3,6 рази, що свідчить про негативний вплив проблемної заборгованості як на діяльність банківської системи, так і економіки країни загалом.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що сьогодні ситуація з проблемною заборгованістю в банківській системі України є критичною. З метою ефективного її розв'язання нагального вирішення потребують питання: вдосконалення інституційних засад діяльності фінансових установ на ринку проблемної заборгованості шляхом розширення участі в ньому держави, банків, факторингових і колекторських компаній [10, с. 98]; використання механізмів як фінансової, так і позасудової реструктуризації заборгованості; вдосконалення організації внутрішніх процесів кредитування в банках; вдосконалення законодавства щодо захисту прав кредиторів і позичальників; підвищення рівня капіталізації банків [11, с. 9], посилення відповідальності акціонерів і власників за результати діяльності банків; вдосконалення управління кредитними ризиками та системи корпоративного управління в банках.

Література:

1. Науменкова С. В. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2014. № 10(163). С. 51–57.
2. Мищенко С. В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста. *Вестник Финансового университета*. 2013. № 1(73). С. 35–45.
3. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. Т.1(105). Львів: ІРД НАН України, 2014. С. 186–196.
4. Науменкова С. В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України*. 2005. № 7. С. 14–21.
5. Кротюк В. Л., Міщенко В. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах. *Банківська справа*. 2005. № 4. С. 3–9.

6. Міщенко В. І., Міщенко С. В. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. № 10(163). С. 40–46.

7. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. *Постанова НБУ* від 30.06.2016 р. № 351.

8. Науменкова С. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. № 177. С. 39–49.

9. Петріна А., Міщенко В. Міжнародний досвід реструктуризації банківської системи за участі держави. *Вісник НБУ*. 2011. № 4. С. 12–17.

10. Санаційний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками [Текст] : монографія. Київ: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. 119 с.

11. Науменкова С. В., Міщенко В. І. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. № 2. С. 3–11.

УДК 336.74

СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В. В. Новікова,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, novikova@kname.edu.ua*

Фінансова безпека є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта господарювання. Однак підприємства різних видів економічної діяльності мають не однакові умови господарювання та ризики фінансово-господарської діяльності, що суттєво впливає на рівень їх фінансової безпеки.

Будівельна галузь відіграє одну з провідних ролей у розвитку національної економіки. Будівельні підприємства мають тісний зв'язок з представниками інших галузей національного господарства. Тому, на думку автора, дослідження змісту і складових фінансової безпеки будівельних підприємств має велике значення внаслідок того, що ці підприємства вносять досить помітний вклад в розвиток економіки держави, створення валового внутрішнього продукту.

Учені, що розглядають фінансову безпеку як складову економічної безпеки мають різні точки зору. Так, Судакова О.І. визначає економічну безпеку підприємства як стан, в якому воно може незалежно, без втручання і зовнішнього тиску, визначати шляхи та форми свого економічного розвитку. Категорія економічної безпеки тісно пов'язана з категоріями економічної стійкості, стабільності та незалежності [1, с. 36].

Реверчук Н.І. вважає, що фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Саме вона є провідною і вирішальною у сучасних умовах [2, с. 22].

Вагомий вклад у розвиток фінансової безпеки підприємства зробив Бланк І.О., який фінансову безпеку розглядає з точки зору кількісного і якісного детермінованого рівня фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру [3, с. 24].

На думку автора, під фінансовою безпекою підприємства слід розуміти характеристику фінансової системи підприємства, яка спроможна ефективно функціонувати в умовах постійних змін внутрішнього і зовнішнього середовища, коливань рівня фінансового та господарського ризику, виконувати узяті на себе фінансові зобов'язання перед власниками, персоналом, інвесторами, державою, кредиторами.

У складі фінансової безпеки підприємства домінуючим елементом є фінансові ресурси. Тому, для забезпечення фінансової безпеки підприємству необхідно мати достатню суму фінансових ресурсів, оптимальну їх структуру, різноманітні джерела їх формування і підтримувати фінансову стійкість та платоспроможність вартість підприємства. Для цього необхідно впровадження системи фінансової безпеки, яка повинна забезпечити права, інтереси та подолання негативних тенденцій у сфері фінансових відносин.

Будівельні підприємства мають ряд певних ознак. До них відносяться:

- 1) довготривалість операційного циклу;
- 2) нерухомість продукту, який створюється;
- 3) залежність будівництва від фінансових, матеріально-технічних та організаційних ресурсів;
- 4) значна кількість виробничого, інженерно-технічного та управлінського персоналу;
- 5) висока матеріало- та ресурсоемність будівництва;
- 6) потреба у інвестиційних ресурсах, які є інструментом фінансового забезпечення об'єктів будівництва;
- 7) наявність складних виробничих кооперативних зв'язків між різними господарюючими суб'єктами для забезпечення нормального процесу будівництва;
- 8) наявність значної корупційної складової, що впливає на зростання вартості будівництва, ціни кінцевого продукту та вимагає додаткового залучення фінансових ресурсів.

Фінансова безпека будівельних підприємств залежить від рівня їх фінансово-господарської діяльності. Якщо будівельні підприємства мають стабільні умови здійснення фінансово-господарської діяльності, то фінансова безпека таких підприємств як правило досить стабільна.

До складових фінансової безпеки будівельних підприємств відносяться:

- наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів за відносно невеликою ціною;
- наявність широкого вибору джерел формування фінансових ресурсів;
- наявність резервів, які можуть швидко забезпечити мобілізацію фінансових ресурсів із різних зовнішніх і внутрішніх джерел;
- оптимальна структура фінансових ресурсів і капіталу;

- здатність фінансової системи до необхідних швидких змін під впливом загроз і фінансових ризиків;
- забезпечення зростання вартості підприємства.

У групі функцій управління фінансовою безпекою будівельного підприємства виділяють наступні:

1. Розробка стратегії забезпечення фінансової безпеки будівельного підприємства, яка повинна бути складовою його загальної фінансової стратегії.

2. Постійне вдосконалення управління фінансовою рентабельністю будівельного підприємства (забезпечення зростання суми чистого прибутку підприємства на одиницю використовуваного власного капіталу).

3. Формування фінансових ресурсів будівельного підприємства на основі обґрунтування загальної потреби підприємства у фінансових ресурсах для забезпечення його основної операційної діяльності та подальшого економічного розвитку.

4. Управління фінансовою стабільністю будівельного підприємства за рахунок оптимізації структури капіталу і активів підприємства, збалансування окремих видів його грошових потоків та оптимізації розміру залишку його грошових активів.

5. Управління фінансовими ризиками будівельного підприємства на основі виявлення складу основних фінансових ризиків, властивих фінансово-господарської діяльності підприємства та здійснення оцінки рівня ймовірності реалізації конкретних видів ризиків і обсягу пов'язаних з ними потенційних втрат.

6. Антикризове фінансове управління будівельним підприємством на основі постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою своєчасного діагностування симптомів фінансової кризи.

За рахунок реалізації перелічених функцій управління фінансовою безпекою будівельного підприємства має бути забезпечений цілеспрямований вплив на фінансову систему підприємства.

Загроза фінансовим інтересам будівельного підприємства завжди носить ймовірнісний характер реалізації. Властивість ймовірності реалізації є реальним атрибутом будь-якої загрози фінансовим інтересам підприємства, навіть якщо рівень цієї ймовірності не завжди може бути ідентифікований фінансовими менеджерами (наприклад, загроза, що реалізується «в умовах невизначеності»). Незважаючи на об'єктивну природу цієї характеристики загрози фінансовим інтересам підприємства, оцінка рівня її ймовірності носить суб'єктивний характер, так як визначається різним ступенем повноти та достовірності інформативної бази, кваліфікацією фінансових менеджерів, використовуваними методами і іншими факторами.

У процесі економічного розвитку можуть виділятися певні пріоритети фінансової безпеки, які не є постійними і можуть змінюватися в

залежності від конкретної ситуації. Це підтверджує висновок про те, що фінансова безпека – це складна, динамічна категорія, яка вимагає комплексного, системного підходу до її дослідження.

Література:

1. Судакова О. І. Моделювання процесів управління економічною безпекою підприємства. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2008. Т. 4. № 1. С. 35–41.

2. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур. Л.: ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.

3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.

УДК 338. 45

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Л. В. Оболенцева,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, larysa.obolentseva@gmail.com*

Промисловість – одна з провідних галузей в економіці України. Неодинорідна за структурою, видами економічної діяльності, які обумовлені географічним положенням, наявністю або відсутністю корисних копалин, рівнем відповідної кваліфікації або можливістю її отримати, історично обумовленими особливостями розвитку регіонів, промисловість України є найвпливовішим сегментом в загальній структурі економіки. Всі кардинальні зміни в промисловому комплексі країни миттєво або з відстрочкою в часі знаходять віддзеркалення у всіх без виключення галузях економіки, та можуть призвести до суттєвих змін у соціально-економічному та політичному становищі.

Причини, які стримують розвиток промисловості загальновідомі. Сьогодні вкрай необхідною є модернізація промислового сектору економіки. Кардинально виправити ситуацію допоможуть численні рекомендації науковців [1, с. 51], а головне – реалізація відповідних програм і стратегій розвитку.

Якісний аналіз промислового комплексу України не може бути проведений на підставі лише кількісних характеристик результатів економічної діяльності галузі без урахування впливу на розвиток промисловості таких факторів, як рівень фінансування, ступені взаємодії із підприємствами інших напрямів економічної діяльності країни, інтенсивності впровадження інноваційних проектів, соціально-економічного становища суспільства, рівня попиту на продукцію, товари та послуги галузі, історичних та географічних особливостей розвитку регіонів.

Саме багатофакторний аналіз став основою методологічного підходу до аналізу та формуванню стратегії управління конкурентоспроможністю промисловості країни та її регіонів.

Сукупна частка промисловості в загальній структурі валової доданої вартості за видами економічної діяльності, згідно з кодом за КВЕД-2010 (В+С+D+E: Добувна промисловість і розроблення кар'єрів; Переробна промисловість; Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційова-

ного повітря; Водопостачання; каналізація, поводження з відходами) сягає в середньому 20 % ВВП України.

Але загальна криза в економіці України, що обумовлена втратою контролю над часткою промислово-активних регіонів, призвела до падіння цього значення з 22,6% у 2010 р. до 18,3% у 2017 р. саме за рахунок зменшення частки добувної промисловості майже вдвічі (5,5% у 2013 р. проти 3,0% у 2014 р.) [2].

Україна є державою, в основі економіки якої лежить саме промислове виробництво. Його частку переоцінити неможливо – так, станом на 2017 рік випуск в основних цінах промислової продукції сягає рівня 39%. За нею прямують сільське, лісове та рибне господарство та оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – по 13% відповідно. Але динамічний аналіз цих показників свідчить про ознаки кризи промислового виробництва – так, протягом 2010 – 2017 р.р. частка промисловості зменшилася з 43,2% до 39,2%, для порівняння, протягом того ж періоду частка сільського, лісового та рибного господарства збільшилася з 7,9% до 13% (що відповідає падінню частки випуску промислової продукції на 9% та приросту частки продукції сільського, лісового та рибного господарства на 64,6% по відношенню до 2010 р.).

Чверть всього економічно активного населення України зайнято саме у промисловості, ця частка протягом останніх часів майже не змінювалася, але абсолютна величина кількості штатних працівників промисловості, щорічно зменшується, в першу чергу за рахунок трудової міграції економічно активного населення в країни ЄС. З моменту початку кризи (2013-2014 р.р.) кількість всіх штатних працівників зменшилася на 12%, в промисловості цей показник ще гірший – 16%.

Падіння виробництва промислової продукції, товарів та послуг в 2013/2014 р.р. обумовило зменшення вакансій за всіма видами економічної діяльності та, зокрема, в промисловості. Зростання попиту на кваліфікованих працівників спостерігається протягом останніх двох років, причому у промисловості – повільніше, ніж за всіма напрямками економічної діяльності.

Ознаки кризи спостерігаються і в детальному аналізі попиту на робочу силу в промисловості. Якщо в 2014 р. потреба в працівниках в промисловості відповідала рівню зайнятості населення за видами економічної діяльності (25,5%), то в 2017 р. цей показник вже сягає 30% і, за прогнозом, має тенденцію до збільшення. Ще більше занепокоєння викликає зменшення навантаження на одну вакансію – 4 в 2017 р. проти 10 і 2014 р. (падіння в 2,5 рази); для порівняння в цілому по Україні цей показник набував значення 7 в 2017 р. проти 14 і 2014 р. (падіння в 2 рази).

Динаміка зміни заробітної плати робітників промисловості відповідає зміні середньомісячної заробітної плати штатних працівників, зай-

нятих в усіх напрямках економічної діяльності і, в середньому рівень її у промисловості перебільшує 13% відповідне значення пр. Україні, але теж має тенденцію до падіння (15,3% в 2014 р. проти 7,4% в 2017 р.).

Сучасний рівень промислового виробництва вимагає впровадження інноваційних технологій. Спостереження за рівнем питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували інноваційні технології протягом тривалого періоду, дозволяє стверджувати, що зниження цього показника має циклічний характер та його мінімуми відповідають рокам економічної кризи в Україні (рис. 3.6). В той же час питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової починаючи з 2008 р. стрімко зменшується (з 6,7% у 2007 р. до 0,7% у 2017 р.).

Кількість впроваджених інноваційних процесів вважаємо край незадовільним, особливе занепокоєння визиває той факт, що в умовах зростання світових цін на виробничі ресурси, енергетичні в тому числі, боротьбу за охорону навколишнього середовища, рівень впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів, залишається майже незмінним протягом останніх 15 років. Незабаром це може призвести до екологічної катастрофи. Адже станом на 2017 р. рівень викидів забруднюючих речовин в атмосферу промисловими підприємствами по Україні становить 92% всіх викидів за видами економічної діяльності: 18,5% припадає на добувну промисловість і розроблення кар'єрів, 33,8% – на переробну промисловість (з них 27,9% – на металургійне виробництво); 39,1% – на постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 0,6% – на водопостачання; каналізацію, поводження з відходами.

Для з'ясування тенденцій розвитку та проблем промислового комплексу України було досліджено структуру валової доданої вартості за видами економічної діяльності в ринкових цінах протягом 2010–2017 рр. за щоквартальними статистичними даними галузей промисловості: добувна промисловість і розроблення кар'єрів; переробна промисловість; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; водопостачання, каналізації, поводження з відходами. Аналіз абсолютних значень показників валової доданої вартості не дозволяє відстежити зміни ролі промисловості у внутрішньому валовому продукті. Тому крім з'ясування характеру зміни відносних показників роботи кожного з напрямків економічної діяльності промисловості, автором були обчислені сукупна частка всіх промислових підприємств у ВВП та середні значення названих показників. Дослідження структури доданої валової вартості дозволяють стверджувати, що:

1) коливання в названих показниках мають сезонний характер – мінімальні значення припадають на початок календарного року для кожної з галузей промисловості;

2) починаючи з 2013–2014 рр. частка всіх (за виключенням постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) напрямів промислового виробництва менше середнього значення за період дослідження, що дозволяє стверджувати, що саме цей період можна вважати початком економічної кризи у промисловості;

3) найбільшого значення сукупна частка промислового виробництва набуває в 2010 р.; саме цьому періоду відповідає максимальне значення частки переробної промисловості;

4) стабілізації значення частки сукупного промислового виробництва спостерігається протягом останніх двох років за рахунок несуттєвого, але збільшення частки переробної промисловості.

Література:

1. Амоша О. І., Іванов М. І., Біренберг Б. М. та ін. Концептуальні основи промислової політики України. Донецьк: ІЕП НАН України, 1994. 104 с.
2. Економічна статистика [Електронний ресурс]. *Державна служба статистики України*. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 659:658.821

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ

А. А. Олешко,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, mary8381@i.ua*

У сучасному світі, що постійно розвивається, де серед організацій ведеться боротьба за увагу кожного окремого споживача, вже не достатньо просто відповісти на три фундаментальні питання економіки: «Що?», «Як?» і «Для кого?». Умови ринку актуалізують перед організацією цілу низку необхідних умов для досягнення успіху. Серед них і імідж організації. Компанії, які сформулювали для себе лише фінансові цілі, як правило, не досягають фінансових результатів, яких досягають компанії з більш широким діапазоном ціннісних установок. Конкретніше цей більш широкий діапазон цінностей можна визначити як ідеологію компанії, її корпоративний імідж [3].

Існує велика кількість визначення понять «імідж», який розглядають з різних точок зору. Відомий соціолог Ервін Гоффманн сказав, що імідж – це мистецтво «управляти враженням» [2, с. 59].

Імідж організації – це образ організації та ставлення суспільства до її діяльності та продукту на основі сформованих цінностей [1].

Будь-який суб'єкт господарювання протягом своєї діяльності проходить чотири основні етапи, серед яких можна виділити наступні:

- Етап 1: формування організації з орієнтацією на певний ринковий сегмент.
- Етап 2: встановлення компанії на захоплених позиціях і прагнення до стабільного існування.
- Етап 3: впровадження інноваційного розвитку компанії з метою розширення частки ринку.
- Етап 4: трансформація компанії, здатна привести або до зростання і вдосконалення, або до відмирання компанії.

Кожному етапу функціонування повинна відповідати своя політика організаційного іміджу (зовнішня і внутрішня), що сприяє залученню максимального прибутку на певному етапі розвитку і вдосконалює проходження наступних етапів. При цьому така політика повинна бути вищезгаданою, що має на увазі визначення іміджу для кожного етапу ще до моменту його настання.

Таким чином, відповідно до перерахованих етапів розвитку компанії, можна сформулювати основні кроки формування внутрішнього і зовнішнього іміджу організації.

На початковому етапі відбувається становлення організації. Даний етап характеризується мінімальними витратами на імідж і рекламу, при цьому в більшості новостворених організацій поняття внутрішнього іміджу тільки формується.

Серед основних завдань зі створення іміджу, що стоять перед керівництвом, є:

- визначення цільової політики та формування планів розвитку;
 - сегментування ринку відповідно до встановлених планів;
 - створення знака товару, логотипу компанії, найм персоналу;
 - розробка стилю компанії;
 - проведення маркетингових заходів і прогнозування розвитку компанії;
 - формування первісної бази даних реальних і потенційних клієнтів.
- Для того, що зовнішній імідж компанії сприяв її вдосконаленню, необхідно здійснювати наступні дії:

- інформування потенційних клієнтів і партнерів про створення компанії;
- акцентування зовнішньої реклами на унікальність товарів і послуг, що сприятиме визначенню майбутньої ніші компанії на ринку.

На даному етапі існування компанії і формування іміджу важливо дотримуватися відповідності обіцянок їх реалізації, так як даний етап безпосередньо впливає на подальше існування компанії. Особливо важливим є дотримання принципів ділової етики в процесі спілкування з клієнтом, що є достовірним підтвердженням справжнього іміджу компанії. Особливістю відбору персоналу є орієнтир на поведінку потенційних працівників. Крім того, необхідно проявляти особливий підхід до найму персоналу, що безпосередньо спілкується з клієнтом, так як шанобливе ставлення сприяє активному формуванню широкої клієнтської бази.

На другому етапі компанія вже зайняла певну нішу на ринку, при цьому вона може дозволити собі збільшення витрат на загальну рекламу і на рекламу іміджу.

Внутрішній імідж компанії на даній стадії включає в себе:

- впровадження та зміцнення традицій компанії з метою формування корпоративного духу;
- створення стилю офісу організації;
- активізацію маркетингових досліджень, створення прогнозуючих і інноваційних дослідницьких структур компанії.

Напрямок зовнішнього іміджу організації є:

- підкреслення стабільності діяльності в рекламі;
- забезпечення постійного прямого і зворотного зв'язку з клієнтами;

- реклама технологій компанії в рекламних виданнях;
- формування соціальної реклами, що відбиває турботу організації про різні верстви населення, про екологію;
- використання товарного знака, логотипа, слоганів компанії у всіх видах іміджевої діяльності;
- здійснення презентацій, днів відкритих дверей, благодійних акцій і розпродажів.

Третій етап характеризується вдосконаленням діяльності компанії. На даному етапі відбувається розширення соціальної реклами.

На заключному етапі внутрішній імідж знаходиться в тісному взаємозв'язку з такими видами активності, як:

- стимулювання інноваційної діяльності, в зв'язку з чим відбувається перекваліфікація персоналу, перепрофілювання та участь співробітників в різного роду конкурсах;
 - відкриття філій компанії в регіонах, імідж яких повинен відповідати іміджу головного центру;
 - створення нових напрямків діяльності (практична реалізація напрацьованих дослідницьких підрозділів);
 - постійна підтримка прямого і зворотного зв'язку з клієнтами.
- Зовнішній імідж компанії на даному етапі передбачає:
- зменшення витрат на загальну рекламу;
 - початок рекламної кампанії інноваційних проектів компанії;
 - активну участь в суспільному житті;
 - розширення соціальної реклами.

Резюмуючи, слід зазначити, що швидкоплинні умови зовнішнього середовища створюють передумови для безперервного процесу вдосконалення системи іміджу компанії. Традиції і ритуали компанії наочно демонструють реалізацію прийнятих в колективі цінностей. Для того, щоб бути впевненим в подальшому розвитку, керівництву компанії необхідно наперед продумувати шляхи і способи підвищення як зовнішнього, так і внутрішнього іміджу компанії, як однієї з основних передумов привабливості організації на ринку.

Література:

1. Колодка А. В., Ілляшенко С. М. Імідж організації як економічна категорія: сутність зміст, основні етапи формування. *Прометей*. 2012. № 2(38). С. 164–170.
2. Химич І. Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури. *Економіка та держава*. 2009. № 9. С. 59.
3. Шавкун І. Г., Дибчинська Я. С. Формування іміджу організації : [навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент»]. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. 111 с.

УДК 336.7

ІННОВАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЯК ЙОГО ПЕРСПЕКТИВНА ДОМІНАНТА

С. В. Онишко,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
Onyshko_sv@ukr.net*

Одним із найбільш значимих процесів сучасної економіки є стрімке зростання ролі інновацій та інноваційних технологій. Розуміння їх важливої ролі практично в усіх сферах сучасного суспільного життя обумовило появу різноманітних трансформацій і в теоретичних концепціях, і в практичних стратегіях і тактиках, що суттєво змінило принципи функціонування та розвитку соціально-економічних відносин та систем. В підсумку з'явилася можливість охарактеризувати модель розвитку сучасної економіки як інноваційну, що уособлює сукупність рис інноваційного суспільства, маючи проте, неоднозначний характер впливу на нього.

Серед багатьох факторів формування і подальшої розбудови інноваційної економіки як якісно нового етапу соціально-економічного прогресу сучасного суспільства одне з провідних місць належить фінансово-кредитним. Саме вони дають можливість сформувати фінансову основу такої економіки. Через призму фінансових і кредитних відносин з'являється можливість надання всім іншим факторам розбудови такої економіки повною мірою реалізувати свій потенціал.

Водночас, наголошуючи на тому, що в царині фінансових і кредитних відносин містяться потужні інструменти впливу на соціально-економічні процеси, не менш вагомим є й власні потреби цих відносин у новітніх інструментах і технологіях. На рівні глобальних фінансів також ставиться питання про врівноваження віртуальних фінансових пірамід інноваційними активами матеріального та інтелектуального характеру [1, с. 145]. Цим обумовлений підвищений інтерес багатьох науковців і фахівців до проблематики інноватизації фінансово-кредитних відносин.

На нашу думку, в інноватизації, як нами вже зазначалося раніше, полягає основний механізм зміни загальної парадигми соціально-економічного розвитку в Україні та його активізатор. Це джерело активізації та успішності соціально-економічного розвитку вимагає тісної співпра-

ці, інтеграції, органічного поєднання і узгодження наукових, технічних, економічних та соціальних аспектів вирішення конкретних завдань на основі інновацій [2, с. 16, 27]. Тобто, це ключова ознака нової соціально-економічної реальності втілення якої не можливо забезпечити без адекватного розвитку засад інноватизації фінансових і кредитних відносин, який структурно можна представити наступним чином.

В першу чергу, це пошук відповідних теоретико-методологічних підходів до забезпечення діалектичної єдності фінансових і кредитних відносин з процесами трансформації національної економіки та її фінансової складової, зокрема. Далі, це визначення конкретного інструментарію, здатного призвести до досягнення необхідних інноваційних характеристик фінансових і кредитних відносин. І, нарешті, це практичне зацілювання сформованого інновативного потенціалу таких відносин в економіці України.

У контексті теоретико-методологічних підходів у даному випадку слід лише зазначити, що, незважаючи на уже сформований суттєвий доробок економічної науки, за умови реалізації інноваційних підходів та спрямованості, усталене, універсальне розуміння багатьох тенденцій і закономірностей щодо забезпечення діалектичної єдності фінансових і кредитних відносин з процесами трансформації національної економіки, здатне і вносить суттєві відмінності в досягнення такої єдності, а тому потребує глибинної розробки. Крім того, реалії свідчать, що вище існуючі взаємозв'язки і взаємозалежності не завжди узгоджуються між собою, що здатне призвести до втрати існуючого та уповільнення нагромадження потенціалу теоретико-методологічних підходів.

Відсутність єдиної методологічної бази щодо глибинних взаємозв'язків функціонування фінансового ринку з розбудовою інформаційної економіки, в основі якої множина причинно-наслідкових зв'язків, та подальше визначення адекватних дієвих заходів щодо реалізації таких зв'язків робить проблематичним досягнення позитивних змін в обох означених сферах, зважаючи на їх складну структуру.

Торкаючись конкретного інструментарію, здатного призвести до досягнення необхідних інноваційних характеристик фінансових і кредитних відносин, необхідно відмітити його різноманітність, що пропонують нам зарубіжна практика та власний досвід. При цьому з огляду на наповнення фінансово-кредитних відносин методологічно важливо зважати, що фінансова база подальших перетворень повинна формуватися усім процесом розширеного відтворення і особливої ваги як базові набувають зв'язки функціонування та зв'язки розвитку. Однак, виокремлення окремих механізмів та інструментарію, здатне здійснити мобілізуючий вплив на розкриття фінансового потенціалу розбудови інноваційної економіки.

Водночас, не можна й абстрагуватися від необхідності розмежування діючих фінансових інструментів на ті, що вичерпали свій потенціал особливо щодо реалій сучасності, та на ті, що зберігаються, хоча можливо й в інших формах їх реалізації. Що ж до нових інструментів, тут необхідна особлива обережність з огляду на глобалізацію фінансової системи та необхідність захисту національних інтересів і фінансових інститутів. Крім того, тут виникає й проблема своєчасної реакції інструментів на макроекономічні зміни. «Інформаційні ланцюги глобальної економіки, зазначає Ф.Капра, працюють на таких швидкостях і користуються такою кількістю джерел, що постійно відгукуються на інформаційні сплески, а в результаті уся система виходить з-під контролю» [3, с. 167].

Поширення інноваційної економіки здатне призвести до зростання продуктивності, що може мати результатом швидкі за часом та якісні за сутністю макроекономічні зміни, а також зміни поведінки фінансових ринків, які не завжди матимуть ознаки виключно прогресивності, зокрема, через нагромадження рівня спекулятивності, не здатної забезпечити мультиплікативний ефект. Інновації здатні призводити також до різких обвалів ринків, адже продукт нової економіки не завжди має чіткі ринкові характеристики, а фірми, які їх створюють, орієнтуються на ризикові операції. Завдяки цьому ризик інновацій та альтернативність векторів інноваційного розвитку заохочують зміщення у бік ризикового фінансування. Тобто, прогрес нової економіки в кінцевому підході ставиться у залежність від ставлення фінансової системи до ризику. Тому в основу трансформацій у сфері фінансово-кредитних відносин з позиції вибору новітнього інструментарію не повинно обмежуватися принципом подолання розриву між фінансовим і реальним секторами, а орієнтувати на підвищення схильності економіки до розвитку на інноваційно-інвестиційній основі, альтернативи якій не існує у природному русі світових суспільних відносин, а значить переміщуватися у площину зацілювання стимулюючого інструментарію фінансово-кредитних відносин.

Щодо інновативного потенціалу фінансово-кредитних відносин, тут варто наголосити, що саме в його площині й відбувається комплексне поєднання результатів інноватизації фінансових і кредитних відносин. Адже поняття «потенціал» це «комбінація двох взаємопов'язаних компонентів: поточного рівня розвитку та здатності до подальшого зростання» [4, с. 430], а в узагальненому трактуванні – це потужність соціально-економічної системи щодо виконання багатоаспектних функцій для задоволення потреб суспільства [5, с. 630]. У продовження цього аспекту та з позиції предмета дослідження фінансовий потенціал можна розглядати як спроможність фінансової системи реалізувати свою потужність, сформовану єдністю кількісних і якісних перетворень, пов'язаних із розвитком фінансово-кредитних відносин та форм їх реа-

лізації на інноваційній основі або через їх інноватизацію. Тобто, за умови перетворення інноватизації в домінанту розвитку фінансово-кредитних відносин вони перетворюються в природну домінанту нарощування їх потенціалу як імпульсу і бази інноваційних зрушень в економіці.

Література:

1. Ілляхова М. В. Загальні принципи нооекономіки як стратегії конструювання нової соціально-економічної реальності. *Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : Матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (28-29 травня 2012 року, Ірпінь)* / Редколегія: відп. секретар З. С. Скринник. Львів, 2012. С.145–152.
2. Інноватика на фінансових ринках : [монографія]. / за науковою ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 466 с.
3. Капра Ф. С. Скрытые связи; пер. с англ. М.: София, 2004. С. 167.
4. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004.
5. Новий тлумачний словник української мови: У 4-х т. / Укладачі Яременко В. В., Сліпушко О. М. Київ: Аконт, 1999. Т. 3.

УДК 657.2.016

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ОБЛІКОВІ ПРОЦЕСИ

О. О. Осадча,

Національний університет водного господарства
та природокористування, o.o.osadcha@nuwm.edu.ua

Сучасну систему організації бухгалтерського обліку слід адаптувати до змін в соціально-економічному розвитку, які чинять вплив на макрота мікросередовище підприємства. В свою чергу створення ефективної системи організації обліку дозволить створити ефективну і стійку систему управління суб'єкта господарювання. Одним із напрямів удосконалення якості обліково-аналітичної інформації може стати формалізація облікових процесів в рамках впровадження інтегрованих систем управління. Відповідно до ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги» «роботу чи сукупність робіт, для якої використовують ресурси і якою керують для перетворення входів на виходи, можна вважати процесом» [2]. Побудова обліково-аналітичної роботи у вигляді процесів є важливою умовою створення єдиної системи управління суб'єктом господарювання незалежно від форми власності і виду господарської діяльності.

На даному етапі розвитку економічної думки немає єдиного визначення поняття «бізнес-процес». Підходи до трактування поняття «бізнес-процес» іноземними та вітчизняними вченими представлено у табл. 1.

Виходячи з наведеного переліку визначень, можна прийти до висновку, що бізнес-процес – це послідовність логічно пов'язаних дій, необхідних для досягнення запланованого результату діяльності підприємства. Іншими словами, бізнес-процесом можна вважати будь-який процес, що має місце в фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання.

За аналогією до міжнародної практики підприємницької діяльності бізнес-процеси в роботі розглядаються в комплексі обліково-аналітичних та контрольно-ревізійних (аудиторських) операційних дій, що за технологією та методикою залучення виробничих ресурсів створюють інформаційний продукт, який уможливорює прийняття ефективних оперативних та стратегічних рішень щодо оптимізації результативності фінансово-господарської діяльності.

Таблиця 1

Основні дефініції поняття «бізнес-процес»

Автор	Зміст
Davenport T.H. [6, с. 5]	Структурований, визначений набір дій, призначенням яких є створення конкретного продукту для визначеного споживача чи ринку.
Андерсен Б. [1, с. 25]	Послідовність логічно пов'язаних, повторюваних дій, в результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення визначених результатів чи продукції для задоволення потреб внутрішніх чи зовнішніх споживачів.
Репін В.В. [4, с. 19]	Стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що представляють цінність для споживача.
Krogstie J. [7, с. 1]	Сукупність пов'язаних, структурованих завдань, в ході виконання яких досягається конкретна послуга чи продукт, призначені для потреб визначених суб'єктів.
Кулябов Д.С., Королькова А.В. [3, с. 10]	Логічно завершений набір взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, який підтримує діяльність організації і реалізує її політику, спрямовану на досягнення поставлених цілей.
Чорнобай Л.І., Дума О.І. [5, с. 130]	Система безперервних, взаємопов'язаних, відповідним чином упорядкованих і керованих дій (процедур, операцій, виконуваних функцій), яка, в свою чергу, є елементом механізму формування доданої вартості (споживчої цінності) через перетворення організаційних ресурсів, зосереджених на досягненні однієї комплексної цілі, спрямованих на забезпечення продуктивності та ефективності організації в цілому і забезпеченні донесення доданої вартості (споживчої цінності) до цільового ринку через бізнес-модель підприємства.

Впровадження процесного підходу в практичну діяльність вимагає розробки облікової функції управління бізнес-процесом, оскільки інтегрована інформаційна система, яка становить основу системи управління бізнес-процесами, містить великий обсяг облікових даних, тобто інформацію фінансового і управлінського обліку. Окрім цього, розробка і впровадження бізнес-процесів формує об'єктивну необхідність в теоретичному обґрунтуванні виділення облікового процесу у якості самостійного бізнес-процесу, а також в переосмисленні організаційних положень бухгалтерського обліку. Сучасні підходи до організації обліку, аналізу та контролю фінансових результатів суб'єкта господарювання повинні бути орієнтовані не на окремі об'єкти звітності чи показники діяльності, а на економічні процеси, що спричиняють їх формування.

Слід визнати, що теорія бухгалтерського обліку та система його нормативно-правового регулювання передбачає пооб'єктну, а не попроцесну організацію обліку, що суттєво ускладнює можливості практичного використання комплексної системи управління бізнес-процесами. З одного боку, це стимулює застосування творчого підходу до організації бухгалтерського обліку виходячи з потреб в інформації і завдань, що ставляться перед керівництвом.

Вважаємо за можливе виокремити обліково-аналітичний процес як самостійний бізнес-процес суб'єкта господарської діяльності, оскільки йому притаманні всі характеристики процесу (входи, виходи, ресурси). Окрім цього, в результаті виконання облікового-аналітичного процесу формується кінцевий продукт – фінансова звітність, яка призначена для внутрішніх і зовнішніх користувачів – клієнтів процесу, та сприяє зростанню вартості організації, наприклад, шляхом підвищення її ділової репутації.

Процесний підхід не скасовує і не замінює собою ієрархічну структуру управління і функціональну спеціалізацію підрозділів, він дозволяє налагодити міжфункціональну взаємодію і підвищити ефективність управління ресурсами організації для досягнення цілей діяльності.

Відзначимо, що при впровадженні процесного підходу не слід розглядати діяльність структурного підрозділу суб'єкта господарської діяльності як окремих процес, доцільно виділяти «наскрізні» процеси.

Під «наскрізним» процесом розуміється цілеспрямована послідовність робіт (функцій, операцій), виконуваних різними підрозділами суб'єкта господарської діяльності. Ця послідовність повинна призводити до отримання заданого кінцевого результату (виходу, продукту), що становить цінність для клієнта. При всіх безперечних з теоретичної точки зору перевагах даного підходу не можна не враховувати, що розробка і впровадження моделі управління на основі «наскрізних» процесів є занадто складною, довготривалою і матеріально затратною. Окрім цього, при виділенні і регламентації «наскрізних» процесів не в повній мірі вирішуються такі завдання як розподіл ресурсів, управління процесом і оцінка його ефективності.

Виділення обліково-аналітичних бізнес-процесів повинно ґрунтуватися на принциповому підході до розуміння значимості системи бухгалтерського обліку в управлінні суб'єктом господарювання. Якщо облік розглядати як допоміжний бізнес-процес, необхідно виділяти стільки обліково-аналітичних процесів (підпроцесів), скільки основних бізнес-процесів виділено на підприємстві. Їхню декомпозицію слід здійснювати в залежності від ознаки, за якою організована діяльність облікової служби, – за предметною чи лінійно-функціональною.

Література:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования ; пер. с англ. С. В. Ариничева ; науч. ред. Ю. П. Адлер. М. : РИА «Стандарты и качество», 2003. 272 с.
2. ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги : Національний стандарт України. Київ : Держспоживстандарт України, 2009. 34 с.
3. Кулябов Д. С., Королькова А. В. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов : учеб. пособие. М. : РУДН, 2008. 173 с.
4. Репин В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 512 с.
5. Чорнобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 769. С. 125–131.
6. Davenport T. H. Process Innovation: Reengineering Work Through Information Technology. USA : Ernst & Young, 1993. 352 p.
7. Krogstie J. Perspectives to process modeling. *Business Process Management. Theory and Applications*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2013. 444 p.

УДК 657

**ВИКОРИСТАННЯ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
МСФЗ 15 «ДОХІД ВІД ДОГОВОРІВ З КЛІЄНТАМИ»:
ОБґРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ****О. В. Павелко,***Національний університет водного господарства
та природокористування, oravelko@ukr.net*

Можливість максимізації фінансових результатів господарюючих суб'єктів, зокрема у будівництві, безпосередньо залежить від здатності управлінського персоналу, керівників, власників приймати виважені й обґрунтовані управлінські рішення. Управління представляє собою передусім процес раціонального використання економічної інформації задля планування, організації, обліку, координації, мотивації, контролю за досягненням стратегічної мети. Зазначена інформація формується в системі бухгалтерського обліку, ведення якого завершується складанням фінансової звітності. Вона необхідна для апарату управління, зацікавленого в підвищенні конкурентоспроможності, ефективності, вивченні резервів розширення обсягів діяльності.

Інформаційне забезпечення управління, покладене в основу підвищення ефективності господарювання, слугує підставою для посилення ролі бухгалтерського обліку на підприємствах, основною діяльністю яких є виконання будівельних робіт. Розбіжності в методології формування інформації про результати діяльності будівельних підприємств є часто ключовими для інвесторів, що чинить негативний вплив на залучення інвестицій із-за кордону та, відповідно, забезпечення максимального рівня прибутковості діяльності.

Розвиток економіки різних країн світу впродовж багатьох століть, сприяючи нагромадженню власності, характеризувався відсутністю міжнародної мови бізнесу, основу якої становить бухгалтерський облік. В умовах міжнародної інтеграції України в світову економічну спільноту особливо актуалізується питання стандартизації, реформування та гармонізації облікового законодавства, що передбачає уніфікацію національної системи обліку і звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Глобалізація економіки, фінансів та її інтеграція в міжнародному масштабі уможливорює збільшення власності і потребує володіння міжнародною мовою бізнесу, що дає змогу трактувати звіт-

ність, складену за вимогами МСФЗ. Активне застосування міжнародних стандартів фінансової звітності та бухгалтерського обліку сприятиме поліпшенню розуміння економічної інформації та підвищить зацікавленість іноземних інвесторів до будівельно ринку України.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами) [1] регламентовано перелік суб'єктів, для яких складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами є обов'язковим (ст. 12-1). До них належать в тому числі підприємства, що становлять суспільний інтерес.

Основними міжнародними стандартами, які визначають методологію обліку фінансових результатів, є МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 33 «Прибуток на акцію» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Відповідність вітчизняних стандартів міжнародним наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Відповідність МСБО, МСФЗ та ПСБО, якими визначено методологічні засади обліку фінансових результатів у будівництві*

№ з/п	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності в оригіналі	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності в перекладі	Національні стандарти бухгалтерського обліку та звітності
1.	IAS 1 «Presentation of Financial Statements»	МСБО 1 «Подання фінансової звітності»	П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
2.	IAS 12 «Income Taxes»	МСБО 12 «Податки на прибуток»	П(С)БО 17 «Податок на прибуток»
3.	IAS 33 «Earnings Per Share»	МСБО 33 «Прибуток на акцію»	П(С)БО 24 «Прибуток на акцію»
4.	IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers»	МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»	П(С)БО 15 «Дохід» П(С)БО 18 «Будівельні контракти»

* Складено автором за даними: [2; 3].

Існують різні варіації перекладу назв міжнародних стандартів. Так, IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers» вченими перекладено як: «Виручка за контрактами із замовниками» (Л.Ф. Маценко [4]), «Дохід від договорів з клієнтами» (Р.С. Коршикова [5], Є.А. Карпенко, Г.І. Шийка [6]), «Виручка за контрактами з клієнтами» (С. Рогозний, О. Карпачова [7]), «Виручка по договорах з клієнтами» (Н.О. Лоханова [8]), Виручка за договорами з клієнтами» (В.О. Гузєєва [9]), «Вируч-

ка по договорах з покупцями» (О. Храпова [10]). На офіційному сайті міністерства фінансів України МСФЗ 15 розміщено під назвою «Дохід від договорів з клієнтами», що вступив в силу з 01 січня 2018 року, замінивши окремі нормативні документи (рис. 1).

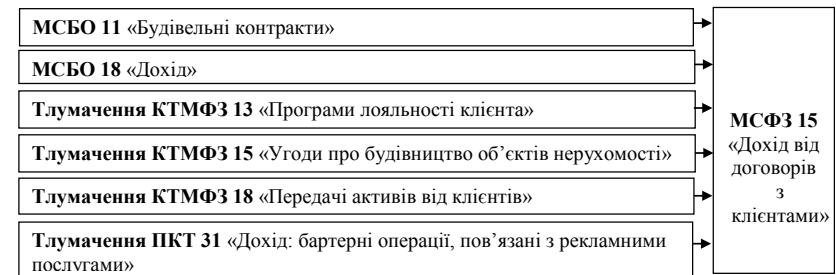


Рис. 1. Трансформація міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та тлумачень в МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»

Отже, з введенням в дію МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» будівельні підприємства, які складають звітність за міжнародними стандартами, у своїй діяльності не використовуватимуть надалі норми МСБО 11 «Будівельні контракти» та МСБО 18 «Дохід».

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. International Accounting Standards [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias>
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versii-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>
4. Маценко Л. Ф. Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовниками». *Економіка і суспільство*. Вип. 12. 2017. С. 701–705.
5. Коршикова Р.С. Нові терміни МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». *Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу: тези виступів Міжнарод. наук. конф.*, 20–21 жовт. 2017 р., м. Житомир. Житомир: Вид. О. О. Євенок, 2017. С. 76–78.
6. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 441–445.

7. Рогозний С., Карпачова О. П'ять кроків обліку виручки, або як визначати дохід за новим МСФЗ 15. *Все про бухгалтерський облік*. № 95. 18.10.2017. С. 25–27.

8. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами – нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 21. С. 38–41.

9. Гузеєва В. О. Нова концепція обліку доходу відповідно до МСФЗ 15 «Виручка за договорами з клієнтами» [Електронний ресурс]. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2017. № 12. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5944>

10. Храпова О. МСФО 15 «Виручка по договорах з покупцями» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ000636.

УДК 339.748 – 339.9.012.435

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ ВАЛЮТНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ КРИЗЬ ПРИЗМУ АНАЛІЗУ ІНТЕРВЕНЦІЙ

В. Г. Панченко,

Маріупольський державний університет, crossroads077@gmail.com

Під час заснування МВФ було визнано, що застосування в односторонньому порядку інтервенцій на валютному ринку можуть мати три-можливі наслідки для інших членів. Відповідно, стаття IV, серед інших Статей Угоди МВФ, зокрема, зазначає таке: «кожен член повинен уникати маніпулювання обмінними курсами або міжнародною валютною системою з метою запобігання дієвого регулювання платіжного балансу або отримання несправедливої конкурентної переваги перед іншими учасниками». Однак, Статті Угоди МВФ не визначають термін «маніпуляції» або термін «несправедлива конкурентна перевага», і протягом десятиліть Фонд надав мало вказівок щодо змісту цих понять.

МВФ необхідно додати ефективних політичних інструментів для забезпечення дотримання двох існуючих правил: заборони значного недооцінення валют, що підтримується зтяжними односторонніми широко-масштабними інтервенціями на валютних ринках, і відмови порушників від консультацій з країною, у валюті якої вони планують проводити інтервенції, перш ніж зробити це [3, с.17]. Сучасний режим повинен, таким чином, бути посилений, щоб уперше забезпечити ефективні санкції проти країн, які відповідають двом критеріям: підтримують значне недооцінення валют, зокрема шляхом інтервенцій на валютних ринках.

Однак визначення наявності і ступеня зміщення валютного курсу, особливо у якості можливого тригера для коригування, є надзвичайно важким як функціонально, так і політично. Свого часу були зроблені численні спроби сформулювати концептуальний підхід до визначення і виміру перекосів валют. МВФ використовує три різні показники, які часто надають дуже різні результати. Втім більшість офіційних дискусій, і навіть багато академічних досліджень, лишилися безрезультатними.

Дж. Ганьон запропонував ігнорувати визначення перекосу як такого на користь більш простих і об'єктивних показників, що має суттєві переваги [1, с.4]. У такому випадку необхідно просто заборонити країнам мати значні і стійкі зовнішні профіцити, які виникають із заниження курсу їх валют на валютних ринках. При цьому, на думку Дж. Ганьо-

на, показовими виступатимуть три змінні: профіцит рахунку поточних операцій, рівень запасів (щоб визначити, чи є вони надмірними), і обсяг інтервенції (або зміна у рівнях резервів, якщо показник фактичного втручання своєчасно недоступний).

Втім, запропоновані Дж. Ганьоном показники є вкрай дискусійними. По-перше, викликає сумніви питання надмірності резервів, вище якого країна повинна уникати їх накопичення. Відомо, що ряд країн у останні роки прагнули досягти набагато більш високого рівня резервів, ніж у минулому, інтерпретуючи даний крок як форму самострахування від майбутніх криз. Це особливо стосується Азії, де глибоке незадоволення допомогою з боку МВФ (і, загалом, ідеологією Вашингтонського консенсусу) під час кризи в 1997-1998 рр. виробило тверду рішучість уникати кредитування на умовах обумовленості ззовні.

Традиційним правилом є те, що країна повинна мати у резервах суму, рівну обсягу її імпорту протягом трьох місяців [4, с.50]. У світлі підвищеного мотиву самострахування і недавньої практики у багатьох країнах, угоди про вільну торгівлю можуть дозволити значно вищий рівень резервів, наприклад, еквівалент імпорту за шість місяців. Нещодавно було запропоновано новий критерій – рівень короткострокового (менше одного року) зовнішнього боргу країни в іноземній валюті. Будь-яка або обидві ці змінні можуть бути використані у якості порогового значення для визначення так званого надмірного рівня резервів. При цьому вищий діапазон може бути дозволений для країн, чий експорт переважно складається з невідновлюваних ресурсів, таких як нафта, для забезпечення майбутніх поколінь, а також для бідних країн, які можуть зіткнутися з більш серйозною економічною нестабільністю.

По-друге, сумнівним виглядає оцінювання надмірності рівня втручання, адже будь-яка чиста інтервенція для запобігання зростання вартості (або для зниження вартості) валюти повинна бути заборонена для країн, які вже мають узгоджений максимальний рівень резервів. Деякі мінімальні виключення можуть бути дозволені, зокрема, для коротких періодів часу компенсаційні заходи, спрямовані на згладжування коливань ринку. Втім, немає ніяких підстав для подальшого нарощення запасів, які вже повністю (або, у багатьох випадках, набагато більше, ніж повністю) задовольняють потреби. Це не може бути виправдано самострахуванням і може бути інтерпретовано тільки як запобігання зростання вартості валюти у цілях зміцнення цінової конкурентоспроможності країни. По-третє, визначення надмірності профіциту поточного рахунку є вкрай контрверсійним. Традиційний економічний аналіз демонструє, що країни з високим рівнем доходів, багаті на капітал, повинні мати профіцит рахунку поточних операцій, а країни з низьким рівнем доходу і надлишком робочої сили повинні мати дефіцит рахунку поточних операцій. Країни можуть, звичайно, мати профіцит, і навіть

підтримувати низькі обмінні курси протягом деякого часу без інтервенцій, у першу чергу через взаємодію ринків і, особливо, приватні потоки капіталу. Втім будь-які тривалі профіцити, які збігаються з масштабними інтервенціями є недоречними, якщо резерви вже досягли узгодженого порогового рівня. Знову ж таки, деякі мінімальні виключення можуть бути дозволені саме по відношенню до певних обсягів та/або періодів, а невеликі профіцити, що виникли через циклічні фактори, можна розглядати як прийнятні.

Високий ступінь точності не є істотним для визначення та застосування цих понять. Мета полягає у виявленні і застосуванні санкцій до значних і тривалих дисбалансів країн, що мають значні економічні та системні ефекти, спровоковані значною мірою через здійснені валютні інтервенції [2, с.179], і, таким чином, з метою утримання країн від такої практики. Саме тому, на нашу думку, немає необхідності розглядати кожне відхилення від рівноваги. Прагматична реалізація даного механізму має бути цілком досяжною. Окреслене актуалізує реформування підходів МВФ до тлумачення валютних маніпуляцій.

Література:

1. Gagnon J. E. Combating Widespread Currency Manipulation. Policy Brief in International Economics 12-19. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2012. P.1–9.
2. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*. № 1. 2012. С. 177–184.
3. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Валютні курси як інструмент економічних воєн в умовах фундаментальної розбалансованості світової економіки. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць: у 2 ч.* Київ : КНУ імені Тараса Шевченка. Інститут міжнар. відносин, 2013. Вип. 116, ч. II. С. 11–22.
4. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові протекції неопротекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 48–65.

УДК 37.014.53

ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

І. М. Парасій-Вергуненко,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», parasiy_vergunenko@bigmir.net*

Сучасні умови економічного розвитку країни висувають підвищені вимоги до якості освіти та рівня фахових компетенцій випускників закладів вищої освіти. Конкуренентоспроможність державних закладів освіти суттєво залежить не тільки від свого інноваційно-освітнього потенціалу, а й від системи його фінансування. Дефіцит бюджету, офіційний дозвіл на право надання державними закладами вищої освіти послуг на платній основі призвів до суттєвого зростання частки коштів спеціального фонду у загальному обсязі фінансових ресурсів. Нині потреби навчальних закладів у бюджетному фінансуванні задовольняються не повною мірою, лише в частинці покриття витрат на оплату праці та витрат на оплату комунальних послуг. Залежність освітніх закладів від бюджетного фінансування вимагає розроблення справедливого і ефективного механізму розподілу цих коштів між окремими ЗВО. Такий механізм має базуватися на визначенні орієнтовної вартості навчання одного студента та ліцензійних обсягах набору студентів. Оскільки базою формування вартості освітніх послуг слугує їхня собівартість, належний контроль і аналіз її динаміки є пріоритетним аспектом управління фінансовою і освітянською діяльністю ВНЗ.

Дослідженню методичних підходів до визначення вартості навчання за державним замовленням, оцінюванню ефективності витрат на освітні послуги присвячено наукові праці таких вітчизняних вчених, як Я. Воловець, Н. Волосова, В. Зайченко, О. Левченко, Л. Ловінська, Г. Лопушняк, Т. Остапчук, С. Сисюк, Н. Стеблюк, В. Тимошик, О. Ткачук, Н. Шашкевич та ін.

Втім, особливості калькулювання собівартості та визначення середньої орієнтовної вартості освітніх послуг, що надаються багатогалузевими та галузевими закладами вищої освіти залишаються поза зоною уваги науковців та практиків і потребують додаткових досліджень, спрямованих на врахування принципів та базових правил, закладених

національним П(С)БО ДС №135 «Витрати» [1]. Розроблення сучасної методики визначення середньої орієнтовної вартості підготовки одного студента, аспіранта, докторанта з одного боку сприятиме запровадженню нової системи фінансування навчальних закладів у цілому та формуванню нових принципів державного регулювання ринку освітніх послуг, а з іншого, створює передумови раціонального та ефективного використання матеріальних та інтелектуальних ресурсів навчальних закладів, підвищення їх конкурентоспроможності та якості освіти.

Необхідність врахування базових правил національного П(С)БО ДС №135 «Витрати» пов'язана з тим, що існуючі нині методичні підходи до розрахунку вартості освітніх послуг, закладені чинною методикою №346, затвердженою в 2013 р. Кабінетом Міністрів України[2], не враховують специфіку галузевих (профільних, технологічних, педагогічних, фізичного виховання і спорту, гуманітарних, богословських/теологічних, медичних, економічних, юридичних, фармацевтичних, аграрних, мистецьких, культурологічних) та багатогалузевих (класичних університетів, технічних) закладів вищої освіти, визначених ст. 28 Закону «Про вищу освіту»[3], котрі різняться між собою організаційною структурою, специфікою і технологією освітнього процесу при підготовці спеціалістів різних спеціальностей, які можуть суттєво відрізнятися матеріалоемністю, трудомісткістю, фондомісткістю, що, в свою чергу, відбивається на вартості освітніх послуг. Відповідно, і розрахунок вартості підготовки одного бакалавра, магістра, аспіранта, докторанта для галузевих та багатогалузевих ЗВО має здійснюватись не для навчального закладу загалом, а окремо за кожною спеціальністю. Це передбачає необхідність розподілу загально-університетських (загальновиробничих) витрат між окремими спеціальностями, що за умов ведення обліку за елементами витрат (статтями кошторису) практично неможливо здійснити.

Для багатогалузевих – притаманна нерівномірність прямих витрат при підготовці фахівців на різних факультетах та суттєва відмінність у частці непрямих витрат, що припадає на факультети та спеціальності. На сьогодні, коли з державного бюджету фінансуються лише витрати на оплату праці та частково оплата вартості комунальних послуг, а все інше відшкодовується за рахунок коштів спеціального фонду, дія цих чинників не очевидна. До того ж, й відсутні норми та нормативи усіх видів витрат, крім витрат на оплату праці науково-педагогічного персоналу. Водночас нормування витрат та ведення бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних та національних стандартів дозволить формувати вартість за статтями витрат і забезпечить їх визначення, користуючись термінологією управлінського обліку, за центрами виникнення і центрами відповідальності. Тож досягти мети прозорості розрахунку вартості освітньої послуги можливо лише при групуванні їх за такими

статтями витрат: прямі витрати на оплату праці (з нарахуваннями на соціальні заходи); прямі матеріальні витрати; інші прямі витрати; непрямі (загальновиробничі) витрати.

Нова методика визначення орієнтовної вартості підготовки одного отримувача освітньої послуги має стати основою формування концепції нормативного фінансування освітніх послуг на основі формульного розподілу бюджетних коштів між окремим закладами вищої освіти. Такий підхід посилює прозорість, об'єктивність і єдність методології цього процесу для всіх закладів вищої освіти з урахуванням специфіки навчального процесу за окремими спеціальностями та напрямками підготовки.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>

2. Методика розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 346. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-п>.

3. Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

УДК 338.24

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ВВП: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРАГМАТИКА В УКРАЇНІ

Ю. В. Пасічник,

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
y.v.pasich@gmail.com*

Валовий внутрішній продукт є одним із найбільш використовуваних критеріїв для оцінки економічного розвитку як окремих країн, так і регіонів світу. З врахуванням специфічності суспільного, зокрема економічного розвитку України, динаміка цього критерію за останні десять років є доволі нестійкою [1], (табл. 1).

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт в Україні за 2008-2017 рр.

ВВП	Роки									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Номінальний, млрд. грн.	948	913	1082	1317	1409	1455	1567	1979	2383	2983
Номінальний, млрд. грн., % до попереднього року	31,5	-3,7	18,5	21,6	7,0	3,3	7,7	26,3	20,4	25,2
Номінальний, млрд. дол. США, % до попереднього року	26,1	-34,9	16,4	19,6	7,7	4,3	-28,1	-31,3	2,6	20,2
По паритету купівельної спроможн., % до попереднього року	2,3	-14,8	4,2	5,2	0,2	1,9	-7,0	-10,0	1,5	2,5

Як показують ці дані економічне зростання в Україні протягом аналізованого періоду характеризувалось нестабільністю, тому виявлення причин та розробка нових підходів до прогнозування ВВП є актуальними завданнями сучасного розвитку. У цьому контексті американський

економіст Джон Кеннет Гелбрейт зазначив: «Майбутні економічні досягнення, перехід від хороших часів до рецесії або до депресії і навпаки передбачити неможливо. Є більш ніж докладні прогнози, але немає твердого знання» [2, с. 57]. Щодо використання економіко-математичних методів у прогнозуванні подамо думки Антоніо Ціконе та Марєка Ярочинські: «Виявилося, що експериментальні методи, які застосовуються найчастіше, не спрацьовують, оскільки поточна економічна реальність включає в себе занадто багато значущих змінних, а дослідження залежності одних змінних від інших обмежена п'ятьма-шістьма змінними, тоді як соціально-економічна ситуація, зазвичай, включає в себе набагато більшу кількість параметрів, які часто неможливо визначити. Наприклад, в 1992 р. для розрахунку регресії економічного зростання було виявлено та охарактеризовано 145 «істотних» змінних [3, с. 852].

Зазначимо також, що в нинішніх реаліях України доволі складно спрогнозувати обсяги ВВП, зважаючи на такі проблеми:

- наявність підприємств, які зареєстровані в Україні, але розташовані на тимчасово окупованих Росією територіях, що ускладнює отримання достовірності даних;
- проблематичність обрахунку обсягів експорту та імпорту, зважаючи на коливання курсу української гривні протягом року;
- нечіткість обрахунку випущеної та реалізованої продукції підприємствами при врахуванні цього показника;
- складність врахування обсягів продукції домогосподарств;
- значний рівень тінізації економіки.

Зважаючи на ці проблеми, інколи виникають розбіжності у визначенні ВВП Державною службою статистики України та іншими відомствами, зокрема Національним банком України. Окрім цих проблем, вагомий вплив здійснюють чинники, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив, які пропонується розраховувати за формулою.

$$\sum_{i=1}^n A_i = \left(\sum_{k=1}^n B_k + \sum_{m=1}^m O_m + \sum_{j=1}^j C_j \right) \cdot K,$$

де: A_i – чинники впливу, які генеруються відповідними складовими економічної системи; i – окремі чинники; 3 – визначена кількість складових економічної системи; B_n – галузі реальної економіки; n – кількість галузей реальної економіки; O_m – галузі невиробничої сфери; m – кількість галузей невиробничої сфери; C_j – інші обсяги доходи, які включаються до ВВП; j – відповідна кількість інших доходів; K – коефіцієнт, який враховує форс-мажорні обставини.

Всі ці чинники, в сукупності, формують квазіекономіку, яка є затратною, з високим рівнем тінізації, наявністю розгалужених корупційних схем тощо. Зауважимо, що однією із вагомих проблем, яка впливає на динаміку ВВП, є значний рівень тіньових обсягів, який за різними оцінками фахівців за останні роки коливався від 40 до 50 відсотків від ВВП.

Беручи до уваги такий стан економіки України, надзвичайно складно прогнозувати обсяги ВВП. Саме тому, Національний банк України та міжнародні фінансові організації протягом поточних років змінювали прогнозні значення щодо України. Також зазначимо, що вітчизняними вченими розробляються моделі прогнозування ВВП: Б. Пунько – цільові функціональні моделі [4, с. 12-15]; В. Гаврилюк – кореляційні моделі з використанням виробничих функцій [5 с. 12-15]; Т. Чупілко – багатофакторні моделі [6 с. 12-15].

Отже, обумовлені у цьому дослідженні та інші моделі, дозволяють виконувати відповідні розрахунки обсягів ВВП з певною достовірністю, хоча виявлені проблеми та певна абстрактність економіко-математичних моделей нині не можуть прогнозувати ВВП з достатньою ймовірністю. Водночас, є необхідність удосконалення пропонуєаних моделей та розробка нових з врахуванням чинників впливу, векторів розвитку економіки, нових тенденцій суспільного розвитку.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу. www.ukrstat.gov.ua/.
2. Гелбрейт Дж. Кеннет. Економіка невинного обману. М.: Європа, 2009. 88 с.
3. Ciccone, Antonio and Marek Jarocinski Determinants of Economic Growth: Will Data Tell? *European Central Bank, Frankfurt am Main*. 2008. 852 p.
4. Пунько Б. М. Показниково-статистична оцінка та економіко-математичне моделювання розвитку національної економіки у глобальному економічному середовищі. *Економічний часопис*. 2012. № 3–4. С. 12–15.
5. Гаврилюк В. Т. Аналіз впливу інвестицій на економічне зростання країни з використанням виробничих функцій. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 4(16). С.73–78.
6. Чупілко Т., Сіліна І. С., Колеснік Є. О. Моделювання ВВП та факторів, що впливають на його зміну. *Економіка та держава*. 2017. № 11. С. 68–71.

УДК 336.743

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

П. Б. Перепелиця,

*Національний університет «Острозька академія»,
pavlyna.perepelytsia@oa.edu.ua*

І. І. Топішко,

*Національний університет «Острозька академія»,
ivan.topishko@oa.edu.ua*

На сьогоднішньому етапі розвитку ринкових відносин в Україні одними з важливих складових структурної перебудови економіки є вирішення політичних проблем та вдосконалення валютного ринку. Все частіше порушується питання переходу до гнучкого обмінного курсу. Адже валютний курс – це такий індикатор державної політики, ефективне регулювання якого є рушійною силою у створенні сприятливих умов для нарощування виробництва, зростання чистого експорту.

Валютний курс є інструментом економічних відносин, який впливає на соціально-економічний розвиток країни. Від нього залежить діяльність багатьох економічних сфер, тому що він відображає взаємодію національної та світової економік. Зміни валютного курсу не завжди є позитивними, оскільки вони можуть призвести до непередбачуваних наслідків. Актуальність дослідження цих аспектів є очевидною. Різке падіння курсу гривні потребує аналізу цієї проблеми, визначення реальних передумов можливого подальшого знецінення національної валюти.

Забезпечення стабільності національної грошової одиниці є одним із вирішальних чинників досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни, запорукою економічного зростання, підвищення добробуту населення країни, ключовою передумовою реалізації курсу євроінтеграції України. Держава повинна контролювати цей процес, вживати заходів щодо зміцнення стабільності національної економіки в усіх аспектах, зокрема стосовно своєї грошової одиниці. Відповідно до Конституції України основною функцією Національного банку є забезпечення цього процесу, досягнення та підтримка цінової стабільності в державі [1].

Нині в Україні існує багато загроз національній безпеці. Основними серед них є війна та обвал курсу національної валюти. Воєнна агресія створює небезпеку руйнування країни ззовні. Падіння курсу національної грошової одиниці разом із інфляцією можуть підірвати економіку та суспільство зсередини [2].

Часті та спонтанні зміни валютного курсу призводять до загального розбалансування економіки. Серед факторів, що впливають на валютний курс, виокремлюють наступні: темп інфляції, валютний паритет, стан платіжного балансу, діяльність суб'єктів господарювання на валютних ринках і обсяг спекулятивних валютних операцій, ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках тощо. На курсове співвідношення валют впливає також прискорення або затримка міжнародних платежів, ступінь довіри до валюти на національному і світових ринках, обсяг золотовалютних резервів, валютна політика [3].

Так, у другій половині липня 2018 року відбулося ослаблення курсу гривні, яке НБУ пов'язав із репатріацією дивідендів за кордон (з початку липня з цією метою було куплено майже 300 млн. доларів) і продажем нерезидентами облігацій внутрішньої державної позики зі своїх портфелів (обсяг ОВДП у портфелях нерезидентів скоротився майже на 1,3 млрд. гривень). На курсову динаміку впливали значні обсяги повернення ПДВ наприкінці місяця, що значно зменшило обсяг вільного продажу валюти. Також збільшення попиту на готівкову валюту, зокрема з боку тіньового аграрного сектору у зв'язку з початком сезону збору врожаю. З метою згладжування валютних коливань НБУ неодноразово виходив з валютними інтервенціями (було продано 148 млн. доларів). 31 липня Національний банк продав на міжбанку 28,1 млн. доларів за курсом 26,86 грн./дол. Загалом за місяць чистий продаж валюти на міжбанку склав 63 млн. доларів (НБУ купив 99 млн. доларів і продав 163 млн. доларів) [4].

Курсові коливання вересня та початку жовтня 2018 року також пов'язують із сезонними факторами. У цей період вже не проводиться експорт старого врожаю та ще не почався експорт нового, але аграрії вже закуповують паливно-мастильні матеріали на майбутнє. Крім того, очікування, які анонсувалися влітку щодо підвищення курсу долара, також спрацювали як психологічний фактор.

Основними причинами падіння курсу гривні стали:

- зростання обсягу внутрішнього та зовнішнього державного боргу за останні півтора року більш, ніж на 90 млрд. грн.;
- скорочення майже половини золотовалютного запасу країни (за три роки на 748,74 млн. дол.);
- негативне сальдо зовнішнього торговельного балансу (перевага імпорту над експортом товарів та послуг у розмірі 188 млн. дол.). Це сприяло відпливу доларів з країни;

– зменшення обсягів розміщення прямих іноземних інвестицій та згортання інвестиційної діяльності значного числа іноземних компаній, які працювали в українській економіці.

Слід зазначити, що падіння курсу гривні відбувається в умовах зниження обсягів виробництва в ключових галузях важкої промисловості України. Обмежують можливості повноцінного монетарного регулювання економіки значні масштаби доларизації економіки нашої країни [5]. Однак в умовах глобалізації уникнути такого явища як її доларизація неможливо. Тому необхідно мінімізувати роль долара, перш за все, у внутрішньому господарському житті країни та посилити заходи щодо стабілізації національної грошової системи. Слід створити такі умови для всіх суб'єктів ринку, які б визначали доцільність відмови від використання іноземної валюти у внутрішньому грошовому обігу. Зокрема, збільшити суми гарантованого повернення вкладів громадян у національній валюті, що сприяло б підвищенню довіри до вітчизняної банківської системи. Поступово здійснювати перехід до повної конвертованості гривні. Розвивати ринок національних цінних паперів, номінованих у національній валюті [6].

Ситуація в Україні є такою, що немає потрібної бази для забезпечення стабільності національної одиниці України. Для її виправлення необхідні першочергові зміни у сфері управління інфляційними процесами та подолання суперечностей в політиках НБУ та владних органів.

Отже, гроші – це інструменти великої політики. Головним фактором тиску на гривню є викривлений торговельний баланс країни, яка купує набагато більше, ніж продає. У населення немає довіри до національної валюти. Люди намагаються обміняти її на більш тверду за будь-яких курсових коливань. Національна економіка вкрай потребує здійснення політики стабілізації, ліквідації локальних конфліктів. Для подолання інфляції потрібно стимулювати, насамперед, вітчизняне виробництво. Доцільно більш жорстко регулювати ціни з боку держави, скорочувати державні витрати, зокрема управлінські та представницькі. Для приведення гривні до стабільного функціонування не тільки в короткостроковому, а й у довготривалому періоді, максимально підвищити довіру до неї, Національному банку України необхідно зміцнити довіру до своєї діяльності, удосконалити та посилити систему комунікацій з громадськістю за допомогою більш детального роз'яснення цілей грошово-кредитної політики та заходів щодо її проведення. Це сприятиме підвищенню суспільної підтримки його дій, формуванню позитивних очікувань.

Грамотний підхід до вирішення проблемних ситуацій, турбота про свою націю нададуть можливість виправити те, що поки здається надто масштабним та недосяжним.

Література:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 р., № 679-XIV [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Унковська Т. Є. Як урятувати національну валюту. *Дзеркало тижня*. 2015. № 1034. С. 15–16.
3. Жмурко Н. Визначальні фактори утворення валютного курсу держави як головного елементу реалізації її валютно-курсової політики [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/71895.doc.htm.
4. Офіційний сайт НБУ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>
5. Кравець В. О. Проблеми доларизації економіки України та напрямки її зниження [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=115>.
6. Бабійчук Т. П. Проблеми стабільності національної грошової одиниці України в сучасних умовах [Електронний ресурс]. Режим доступу [ivan.topishko@oa.edu.ua: http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe).

УДК 336

ЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ВІД РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

О. М. Підхомний,*Львівський національний університет імені Івана Франка***О. В. Бура,***Львівський національний університет імені Івана Франка,
olyabura997@gmail.com***І. І. Добровольська,***Львівський національний університет імені Івана Франка,
dobrovolskaiaren@gmail.com*

У теперішній час економіка України є низькоефективною та важкорегульованою, зокрема, через високу частку тіньового сектору, що зумовлено відсутністю дієвих інструментів державного впливу превентивного та реактивного характеру. Тіньова економіка є перешкодою для економічного розвитку, зростання соціальних стандартів, підвищення конкурентоспроможності країни та її інтеграції у світовий економічний простір тощо. Вагомий внесок у розвиток теорії тінізації економіки зробили такі економісти: А. Базилюк, О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, О. Глушенко, А. Гончарук, М. Єрмошенко, В. Жук, Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мандибура, С. Мошенський, В. Мунтіян, О. Підхомний, В. Попов, В. Предборський, В. Турчинов, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі та інші. Незважаючи на численні праці вчених-економістів, все ще існує величезна кількість питань, що потребують ґрунтовного дослідження та поступового вирішення.

Тіньова економіка є феноменом, який залишається на сьогоднішній день нормативно невизначеним. І серед її дослідників немає єдності у розкритті змісту відповідного поняття [1, с. 9]. На нашу думку, найбільш достовірно відображає дійсність визначення тіньової економіки як складного соціально-економічного явища, що є сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності з приводу отримання прибутку шляхом приховування доходів й ухилення від сплати податків.

Основними чинниками зародження та поширення тіньової діяльності й тіньових процесів в Україні можна визначити наступні: 1) існуван-

ня неповноцінного ринкового середовища; 2) вади у діяльності судової влади; 3) недосконалість фіскальної політики та непередбачуваність раптових змін у податковому законодавстві; 4) недосконалість державного регулювання; 5) активізація корупційних проявів та значний обсяг корупції у всіх сферах діяльності; 6) недостатній захист прав на рухоме та нерухоме майно; 7) дисбаланси структури зайнятості, масова трудова міграція, як зі сходу України в межах держави, так і за її межі; 8) ескалація конфлікту на сході країни та анексія АР Крим [3].

В структурі тіньової економіки можна виділити три основні складові:

1) неформальна економіка (легальне, не регламентоване державою виробництво);

2) «підпільна» економіка (порушення в межах дозволеної економічної діяльності);

3) незаконна економіка (здійснення заборонних видів діяльності).

Основний вплив рівня податкового навантаження на господарську діяльність розкривається в межах функціонування неформальної та «підпільної» економіки, оскільки вибір підприємницької структури на користь ведення нелегального бізнесу не залежить від тиску з боку системи оподаткування [4].

Проблеми значної тінізації економіки держави більшість економістів пов'язує саме із значним податковим навантаженням, проте існує багато інших факторів впливу, яким не приділяється достатньо уваги.

Тому нами розроблено лінійні кореляційно-регресійні моделі низки показників та проведено аналіз цих показників протягом 2007-2016 рр. У дослідженні, ми виявили значний вплив на рівень тіньової економіки державного зовнішнього і внутрішнього боргів і сформулювали власне бачення проблеми державного боргу. Зростання рівня тінізації національної економіки призводить до зменшення офіційного ВВП. В свою чергу, зміни ВВП негативно впливають на приріст кредитного портфеля банків. Простежується прямий вплив державного зовнішнього і внутрішнього боргів на рівень тіньової економіки. Існує певна невідповідність, адже зовнішній борг мав би спрямовуватися у бюджет, і ці кошти, отримані від іноземних суб'єктів, мали б збільшувати продукування вітчизняних товарів і послуг. Але ми бачимо протилежну ситуацію, коли державний зовнішній борг зменшує офіційний ВВП і призводить до зростання тінізації економіки України. Це свідчить про те, що значна частина державних видатків має непрозорий характер та спричиняє зростання рівня тіньової економіки. Також дуже дивним видається той факт, що за результатами економічного зростання, яке виражається приростами ВВП і кредитного портфеля банків, заборгованість держави збільшується, а для подолання економічних спадів зовнішніх коштів не залучають.

Узагальнення результатів нашого дослідження можна подати у вигляді запропонованої моделі (рис.1).



Рис. 1. Модель взаємодії рівня тіньової економіки з різними макроекономічними показниками

Побудовано авторами.

З метою подолання негативних наслідків зростання державного боргу необхідно розробити та реалізувати заходи щодо протидії цьому явищу, зокрема: варто максимально відмовитися від державних запозичень з метою забезпечення фінансової безпеки країни; контрольну діяльність державних органів якнайтісніше інтегрувати з функціонуванням системи фінансового моніторингу і національною оцінкою ризику.

Література:

1. Підхормий О. М., Глушенко О. О. Нелегальне підприємництво та фінансова система України в умовах глобалізації : монографія. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. 348 с.
2. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання [Текст] : аналіт. огляд / [упоряд.: С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін.]. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с.
3. Ладюк О. Д. Характеристика тіньової економіки в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 32–34.
4. Шарікова О. В. Податкове навантаження як фактор тінізації економіки [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23354.doc.htm.

УДК 657.3

СХЕМИ БАЛАНСОВИХ КОНСТРУКЦІЙ: БАЛАНСОВІ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКА

В. Й. Плиса,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
V_plysa@ukr.net*

З. П. Плиса,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Z_plysa@ukr.net*

Історично практична діяльність з ведення обліку та складання балансових звітів передувала теоретичному осмисленню суті й змісту бухгалтерського балансу. Наукове осмислення балансів є результатом тривалого перетворення і вдосконалення облікової процедури та балансової техніки, з одного боку, і значних змін в економічному житті суспільства, з іншого боку [1].

Бухгалтерський баланс є «способом економічного групування і узагальненого відображення у грошовій оцінці стану господарських засобів за складом і розміщенням та за джерелами їх утворення і цільовим призначенням на певну дату. Він є центральною обліковою категорією, квінтесенцією, серцевиною бухгалтерської діяльності. У ньому як в дзеркалі відображається рівень фінансового благополуччя суб'єкта господарювання» [2, с. 23].

Найважливішим напрямком розвитку бухгалтерського обліку є удосконалення методики складання бухгалтерської звітності та, зокрема, її ключового елемента – балансу. Сьогодні важливо дослідити еволюцію балансових теорій, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, з'ясувати мету та концепції бухгалтерських балансів виходячи з їх економічної природи й економічного змісту, розглянути схеми балансових конструкцій в міжнародній практиці [1].

Сьогодні «під балансовими теоріями розуміють теорії, які трактують форму й зміст бухгалтерських балансів як складових частин бухгалтерської звітності, незалежно від законодавчих норм. Мету та концепції бухгалтерських балансів визначають виходячи з їх економічної природи й економічного змісту. Класичними балансовими теоріями є: теорія статичного балансу (статична балансова теорія); теорія динаміч-

ного балансу (динамічна балансова теорія); теорія статико-динамічного балансу» [3, с. 20].

Основу *статичної балансової концепції* (розвивалася послідовно з XIII до XVIII ст., остаточно сформувалася в наукову концепцію на поч. XX ст.) складають «періодична оцінка майна і перевірка достатності, або недостатності отриманих грошових коштів від умовного продажу активів організації для погашення заборгованості перед кредиторами. Таким чином, мета статичного балансу полягає в захисті інтересів кредиторів. Всі розрахунки, згідно статичної теорії балансу, зводяться до підготовки звітності про майновий (фінансовий) стан комерційної організації і її кредиторської заборгованості та визначення того, чи виникає загроза банкрутства при одномоментному задоволенні вимог кредиторів за рахунок продажу майна в поточних ринкових цінах» [4, с. 28].

Рівняння статичного балансу відповідає основному балансовому рівнянню і має вигляд: $\text{Актив} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}$. Структура статичного балансу показує, що дебітори збільшують балансове майно, а кредитори – його зменшують.

Згідно статичної теорії балансу, результат діяльності, тобто нарощування капіталу, можна визначити тільки шляхом порівняння чистих активів поточного і попереднього періодів:

$$(A_1 - Z_1) - (A_0 - Z_0) = K_1 - K_0 = \Delta K,$$

де A_1 і A_0 – величина активів поточного і попереднього періодів відповідно; Z_1 і Z_0 – величина зобов'язань поточного і попереднього періодів відповідно; K_1 і K_0 – величина капіталу поточного і попереднього періоду відповідно; – величина нарощування капіталу за період.

З наведеного вище рівняння очевидно, що основна ідея статичного балансу полягає в розрахунку вартості чистих активів. При цьому: $K_1 > K_0$, тобто бути позитивною величиною (прибуток); $K_1 < K_0$, тобто бути негативною величиною (збиток); $=$, тобто відображати нульовий фінансовий результат.

Теорія статичного балансу відображає пріоритет статичної складової бухгалтерської звітності – бухгалтерського балансу, який складається в статичних категоріях, – активи, зобов'язання, капітал на певну статичну дату, над динамічною складовою бухгалтерської звітності – звітом про прибутки і збитки. Останній відображає примат фінансового результату, отриманого за період, над оцінкою фінансового становища на певну дату, що складається в динамічних категоріях – доходи і витрати. Виходячи з цього, статичний баланс забезпечує точне віддзеркалення вартості майна, але може спотворювати (і спотворює) фінансові результати діяльності організації.

Основу *динамічної теорії балансу* (розвивалася послідовно з XIV до XX ст.) «складає періодичне вимірювання ефективності, тобто ви-

значення показника рентабельності, перш за все, рентабельності капіталу. Мета динамічного балансу полягає в захисті пріоритетів власників. Всі розрахунки зводять до підготовки звітності, що відображає фінансовий результат, який може спотворювати (і спотворює) майнову оцінку [4, с. 29].

Суть динамічного трактування обліку полягає «в забезпеченні можливості періодичного виявлення фінансового результату на основі річної бухгалтерської звітності для визначення ефективності господарської діяльності економічного суб'єкта. У бухгалтерському обліку ця концепція сформувалася для вирішення суто економічних, а не юридичних проблем: можливості вимірювання і збільшення прибутків, що вимагало постійного спостереження за динамікою капіталу» [5, с. 34].

Згідно динамічної концепції, «балансові статті повинні мати тільки динамічне трактування, а фінансовий результат визначають як різницю між доходами звітного періоду і витратами, що зумовили їх надходження. Амортизація є не зменшенням споживчої вартості основних виробничих фондів (статична теорія), а розподілом по періодах експлуатації витрат на придбання основних засобів (динамічна теорія). Витрати з придбання протиставляють в звіті про прибутки і збитки доходам від експлуатації капіталу. При такому підході актив балансу інтерпретується як витрати організації, вироблені для отримання доходів в майбутньому; пасив – як майбутні надходження і нереалізовані зобов'язання» [2, с. 29].

Динамічна теорія виходить з принципу оцінки за вартістю: для визначення фінансового результату активи оцінюють за первинною вартістю придбання або виготовлення.

Розвиток ідей статичного і динамічного балансів дозволив розробити концепцію *статико-динамічного балансу* на основі поєднання статичних (активи, зобов'язання, капітал) і динамічних (доходи й витрати) показників.

З теорії статичного балансу за основу статико-динамічного балансу було узятو основну балансову рівність: $A = P$; з теорії динамічного балансу – рівність доходів і витрат: $D = B$. Це дало можливість побудувати статико-динамічну конструкцію балансу, яка має вигляд: $A + B = P + D$.

Балансовий звіт є системою балансових показників, що характеризують процес і результати господарської діяльності організації станом на звітну – це якісно однорідна величина, що має кількісне значення. Балансовий звіт як певний момент часу (або за певний період часу). Показник балансового сукупність балансових показників характеризує тільки одне однорідне явище з властивими йому особливостями (наприклад, фінансовий стан, фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність, економічну результативність (рентабельність) і так далі) [1].

Нині використовують низку балансових конструкцій, за допомогою яких групують і узагальнено відображають у грошовій оцінці стан господарських засобів за складом й розміщенням та за джерелами їх утворення і цільовим призначенням. Усе це створює перепони на шляху формування глобальної інформаційної системи ділового партнерства. З огляду на це, перед бухгалтерською наукою стоїть завдання уніфікувати балансову конструкцію за єдиними принципами та формою, шляхом інтеграції ключових положень основних балансових теорій.

Література:

1. Плиса В. Й., Плиса З. П. Схеми балансових конструкцій: балансові теорії і міжнародна практика. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. Вип. 41. 2009. С. 492–500.
2. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік : навч. посібник. [Рекомендовано МОН України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. 2-ге вид. Київ: Каравела, 2011. 520 с.
3. Плиса В. Й., Плиса З. П. Бухгалтерський облік : підручник. Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2011. 420 с.
4. Плиса В. Й., Плиса З. П. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник. Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2017. 200 с.
5. Плиса В. Й., Плиса З. П. Облік і аудит : навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 684 с.

УДК 658.15.5

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ

С. І. Плотницька,*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Svitlana.Plotnytska@gmail.com*

Малі та середні підприємства (МСП) відіграють значну роль в економічному розвитку держави та визнаються чинниками соціально-економічного зростання як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, завдяки своїй особливій ролі у створенні нових робочих місць, зростанні ВВП, підприємництва та інновацій. В Україні на кінець 2017 року 99,8% усіх підприємств відносились до категорії МСП, що ще раз підкреслює значущість МСП для вітчизняної економіки та суспільства.

Розвиток МСП стикається з безліччю проблем. Особливого значення набувають проблеми, що виникають внаслідок неефективного фінансового менеджменту МСП і визнаються багатьма науковцями як основні причини їх незадовільного фінансового стану [1, с. 12]. Тому удосконалення стратегічного фінансового менеджменту видається одним з ключових напрямів підвищення ефективності МСП через його надзвичайно важливу роль у виживанні, зростанні та збільшенні продуктивності малого бізнесу [2, с. 164].

В цілому методи організації і управління процесом забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу зводяться до побудови системи заходів, спрямованих на оптимізацію фінансової діяльності підприємства. Значна кількість наукових досліджень присвячена проблемам обмеженого доступу МСП до зовнішніх джерел фінансування. Однак, поряд з цим, ефективне використання тих коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємств, є не менш важливим питанням для МСП. Таким чином, вважаємо доцільним зміщення акцентів у науковому дослідженні саме на сферу стратегічного фінансового менеджменту МСП.

Аналізуючи основні етапи стратегічного фінансового менеджменту вітчизняних МСП, можемо зробити висновок, що останні, як правило, приділяють увагу таким практикам фінансового менеджменту, як управління оборотним капіталом, включаючи управління готівковими коштами та дебіторською (кредиторською) заборгованістю, а також проведенню детальної оцінки перед тим, як інвестувати в основний

капітал. Малі підприємства, загалом, не вдаються до фінансового прогнозування та планування. Вони все частіше обходять питання фінансового планування і методи управління, необхідні для належного обґрунтування рішень, та, зазвичай, використовують ті методи управління, які є короткотерміновими, нерегулярними і невичерпними, що в кінцевому підсумку і призводить до негативних результатів діяльності та, навіть, банкрутства.

Тому для МСП існує нагальна потреба у створенні зрозумілої й логічної схеми організації фінансового менеджменту, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів та є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності. Вважаємо, що процес застосування інструментарію фінансового менеджменту у сфері малого бізнесу зводиться до адаптації загальних теоретичних розробок до особливостей даного сегмента. З огляду на вище вказане, пропонується концептуальна модель для підприємств малого бізнесу включає в себе наступні елементи стратегічного фінансового менеджменту: стратегічне фінансове планування, управління оборотним капіталом, включаючи три його складові – управління грошовими коштами, дебіторською заборгованістю та управління запасами, управління основними засобами та, зрештою, управління фінансовою звітністю та контролем.

Вважаємо, що перший етап – стратегічне фінансове планування – є обов'язковим елементом, адже це своєрідне «бачення загальної картини», а формулювання фінансових планів та дій, відповідно, у значній мірі сприяє поліпшенню як фінансової, так і загальної ефективності підприємства. Цей етап є надзвичайно важливим для кожного підприємства, оскільки відсутність формулювання стратегії призводить до стилю управління «як усі» та, зрештою, неефективного використання ресурсів та низької організаційної ефективності. Формування фінансових стратегій має важливе значення для малих та середніх підприємств, оскільки МСП повинні конкурувати з дуже обмеженими ресурсами в умовах високого ризику та невизначеності. Саме тому ефективне стратегічне фінансове планування дає можливість підвищити ефективність малого та середнього бізнесу.

Тому пропонується концептуальна модель призначена для визначення ключових практик фінансового менеджменту та може бути використана як стратегічний інструмент для подолання проблем фінансового менеджменту з метою підвищення показників діяльності МСП. Разом з тим, слід наголосити, що ключові практики стосовно імплементації фінансового менеджменту в МСП будуть відрізнятися одна від одної в залежності від сфери бізнесу та інших умов.

Вважаємо, що даний підхід має потенціал для майбутніх емпіричних досліджень, що проводяться з метою перевірки впливу стратегій

управління фінансовими інструментами на показники діяльності МСП, наприклад, зростання та прибутковість. Таким чином, отримані результати можуть сприяти подальшим дослідженням, присвяченим факторам успіху та невдач у малому та середньому бізнесі з точки зору управління фінансами, а також перспектив стратегічного управління.

Література:

1. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посібн. Київ: Вид-во «КНЕУ», 2007. 423 с.
2. Виговська В. В. Особливості фінансового менеджменту малих підприємств. *Сіверяньський літопис*. 2009. № 1. С. 163–166.
3. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.08.2013 № 641-р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p>.
4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2013. 547 с.

УДК 330.1: 336.7: 004.75

ТЕХНОЛОГІЯ BLOCKCHAIN: ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

А. А. Подлевський,

*Національний університет водного господарства
та природокористування, a.a.podlevskiy@nuwm.edu.ua,*

О. М. Подлевська,

*Національний університет водного господарства
та природокористування, o.m.podlevska@nuwm.edu.ua*

Сьогодні стостерігається дуже стрімкий розвиток інформаційних технологій, що досить часто призводить до переосмислення існуючих підходів до ведення бізнесу, державного регулювання, фінансових ринків. Одним із сучасних викликів існуючій економічній системі є поява технології блокчейн (blockchain – англійською: «block» – блок, «chain» – ланцюг).

Поняття «блокчейн» упроваджене анонімним Сатоші Накамото у 2008 році, а рік по тому ним же реалізована відповідна технологія в рамках цифрової валюти – біткойна. Це стало першим успішним практичним вирішенням давньої інформаційної проблеми: як забезпечити довіру між сторонами до отриманої інформації без залучення зовнішніх гарантів – банків, посередників тощо [1].

Блокчейн – це багатофункціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для обліку різних активів. Причина зростаючого інтересу до технології блокчейну полягає у тому, що це, насамперед, децентралізований спосіб запису за допомогою криптографії, математичних алгоритмів і часу, що забезпечує [4]: прозорість операцій, неможливість підробки інформації і внесення нових записів не за встановленими правилами, безпеку інформації, високий захист від несанкціонованого втручання і знищення або зміни інформації, висока швидкість операцій, низькі витрати обробки.

Загалом виділяють різні рівні блокчейну [5]:

Блокчейн 1.0 – це валюта (криптовалюта застосовується в різних додатках, що мають відношення до грошей, наприклад, системи переказів і цифрових платежів).

Блокчейн 2.0 – це контракти (цілі класи економічних, ринкових і фінансових додатків, які працюють із різними типами фінансових ін-

струментів: з акціями, облігаціями, розумними активами і розумними контрактами).

Блокчейн 3.0 – це додатки, сфера застосування яких виходить за рамки грошових розрахунків, фінансів і ринків (сфери державного управління, охорони здоров'я, освіти, культури).

Яскравим прикладом блокчейну 1.0 є перша вже загальновідома криптовалюта біткойн. Саме завдяки технології «блокчейну» забезпечуються такі основні принципи біткойна [1], як: прозорість, анонімність, децентралізація, швидкість, захищеність, гарантія.

Таким чином, функціонування біткойнів на базі блокчейну має певні переваги перед існуючими фінансовими системами, що неодмінно мусить призвести до істотних, якщо не кардинальних змін сучасного фінансового світу. Так, вже сьогодні платіжні системи, засновані на технології блокчейн, все більше привертають увагу гравців індустрії фінансових послуг і тому все частіше застосовуються для виконання банківських транзакцій.

У грудні 2016 р. центральний банк КНР (The People's Bank of China) успішно протестував власну цифрову валюту – цифровий юань. Дослідження у цьому напрямі КНР здійснювалися з 2014 р. За допомогою банківського гіганта UBS Китай планує перевести на блокчейн національний фонд соціального страхування, в управлінні якого перебуває близько \$250 млрд. [3]. У лютому 2017 року в Австрії відкрився перший у світі біткойн-банк, де встановлені спеціальні банкомати, які дозволяють обмінювати криптовалюту на євро і навпаки. Подібні банкомати існують і в Азії, наприклад, у Сінгапурі

На думку експертів, основною перевагою технології блокчейн є безпека, яку вона гарантує для транзакцій, що виконуються на її платформах. Ще однією перевагою є прозорість транзакцій. Ця технологія дозволяє всім користувачам у мережі переглядати проведені транзакції та баланс, при тому ці дані практично неможливо змінити [2]. Децентралізований протокол є основою блокчейну і мабуть найбільшою перевагою над сучасними централізованими альтернативами. На відміну від банків, які можна зламати або пограбувати через використання ними центрального сховища як для даних, так і для активів, в блокчейн-платформи практично неможливо проникнути, оскільки для цього потрібний доступ до кожного комп'ютерного вузла в мережі [2].

Технологія блокчейн дозволить більш прозоро вести фінансові операції. Так, країни G20 і Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) розробили загальний стандарт обміну фінансовою інформацією [6] для створення між податковими органами глобальної мережі автоматичного обміну фінансовою інформацією про іноземців. Хоча і залишаються країни, які продовжують застосовувати максимально можливу конфіденційність щодо власників фінансових активів, вже

більше 100 юрисдикцій погодилися починаючи із 2018 року автоматично обмінюватися фінансовою інформацією щодо рахунків іноземців.

Разом з тим до основних факторів, що гальмують впровадження технології блокчейн, особливо у фінансово-економічній сфері, можна віднести: інерція гравців ринку; відсутність законодавчої бази; відсутність стандартів; незрозумілість технології для масового бізнес-споживача; необхідність досягати консенсусу між великим числом учасників; необхідність переосмислення бізнес-процесів, підходів до управління і захисту інформації.

Основні прогнози розвитку технології блокчейн на 2019 рік можна тезисно навести таким чином:

- вихід блокчейн-технології за межі фінансового ринку;
- блокчейн в Інтернеті речей;
- розвиток смарт контрактів;
- державні криптовалюти;
- крах багатьох блокчейн-проектів.

Нові інформаційні фінансові технології, до яких безпосередньо відносяться і блокчейн, дозволяють скоротити витрати на фінансове посередництво, запровадити альтернативні фінансові послуги для використання регуляторного арбітражу та здійснити кроки до децентралізації інфраструктури фінансового сектору. Вони сприятимуть змінам у способах оптимізації оподаткування та можуть обумовити перехід від використання географічних юрисдикцій із низьким рівнем оподаткування до збереження фінансових активів у децентралізованій фінансовій мережі [7]. Водночас, поряд із бажанням отримати значні переваги, слід дуже обережно ставитися і до серйозних загроз, які ці технології можуть нести, насамперед в аспектах безпеки, організації та неконтрольованості, що може бути темою наступних наукових розвідок.

Література:

1. Bitcoin та Blockchain: що це таке і як працює в Україні та світі. [Electronic resource]. Access mode: <https://hromadske.ua/posts/shcho-take-bitcoin>.

2. Ellie Martin. Why more people will use Blockchain-based payment platforms over banks in the future [Electronic resource]. Access mode: https://thenextweb.com/contributors/2017/09/07/blockchain-vs-banks/#.tnw_wRb8vSrW

3. Кутова Яніна. Азіатське вторгнення: як Китай планує використувати блокчейн. [Електронний ресурс]. Режим доступу.: <https://news.finance.ua/ua/news/-/403315/aziatske-vtorgnennya-yak-kytaj-planuye-vykorystovuvaty-blokchejn>

4. Невмержицький Євген. Роль технології блокчейн і можливості використання криптовалют. [Електронний ресурс]. Режим доступу на 3.10.2017: pkiforum.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Nevmergizkyi.pdf

5. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики ; пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 240 с.

6. Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information. OECD. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Automatic-ExchangeFinancial-Account-Information-Common-Reporting-Standard.pdf>.

7. Хоружий С. Г. Вплив інформаційної еволюції на розвиток фінансового сектору. *Нові форми грошей та фінансових активів: становлення, перспективи, ризики: тези I Міжнар. наук.-практ. конф. (29 листопада 2017 р.)*. Київ: КНЕУ, 2018. 243 с. С. 108–112.

УДК 330.341.2

МЕХАНІЗМ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ВИРОБНИКІВ ТА СПОЖИВАЧІВ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

О. М. Полінкевич,

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
Kravomp@gmail.com*

В умовах поведінкової економіки особливої актуальності набувають питання узгодження інтересів учасників ринку, серед яких виробники та споживачі благ, послуг, товарів тощо. Тому при нерациональності поведінки із боку споживачів та виробників виникає необхідність у розробці механізмів узгодження інтересів учасників ринку та забезпечення інноваційного розвитку і конкурентоспроможності підприємницької системи загалом.

Економічні інтереси, що об'єктивно виникають із відносин власності та потреб в інноваціях, що розвиваються, реалізуються при взаємодії суб'єктів та розв'язують суперечності на мікрорівні між різними учасниками ринку.

Для врахування цих інтересів слід обґрунтувати та вибудувати власний механізм узгодження, який повинен враховувати інтереси не лише суб'єктів господарювання, але й виду економічної діяльності, регіону, держави тощо. У теоретичних концепціях серед механізмів узгодження інтересів виділяють державний, ринковий (або олігархічний), інституціональний та змішаний. Досвід розвинутих країн свідчить про домінування на практиці інституційної моделі узгодження інтересів [1]. Її особливістю є інституціоналізація відносин держави і бізнесу із залученням такого посередника як громадські об'єднання (спілки, асоціації підприємств тощо). Важливою умовою становлення означеної моделі є досягнення гармонізації інноваційних цілей і інтересів її учасників [1], вдосконалення механізмів узгодження їх інтересів на всіх рівнях економіки.

Механізм узгодження інтересів споживачів та виробників в поведінковій економіці повинен містити такі блоки:

– передумови формування механізму (об'єктивні закони еволюційного розвитку, політичну, економічну та екологічну ситуації в країні, процеси інтеграції, принципи формування механізму, нормативне та інформаційно-правове забезпечення) [2];

– основний блок, який містить інструменти та важелі, методи; психологічний блок (мотивація споживачів до вибору нетипових товарів та інколи не потрібних для них, вплив зміни інтересів та уподобань на політику виробництва);

блок контролю, що передбачає перевірку показників, доцільності стратегії, обґрунтованості використаних технологій, інформаційну базу пошуку даних конкурентів, споживачів та інших зацікавлених сторін.

У механізмі важливе місце займає психологічний блок, який є основою для вивчення доцільності та необхідності виробництва [3]. Вважаємо за необхідне, що на підприємстві повинна бути створений спеціальний підрозділ, який би займався дослідженням психологічної поведінки споживачів при зміні якісних характеристик товарів не лише власного виробництва, але й конкурентів, їхньої ціни. При цьому важливо враховувати рівень освіченості та обізнаності споживачів із продукцією підприємства, змінами, які планує воно внести у якісні характеристики.

Механізм подамо у спрощеній формі на рис. 1.



Рис. 1. Механізм узгодження інтересів виробників та споживачів у поведінковій економіці

Таким чином, узгодження інтересів виробників та споживачів у поведінковій економіці повинно відбуватися через низку послідовних кроків, які визначають алгоритм дій:

1) маркетингові дослідження поведінки та змін у поведінці споживачів при зміні якісних та кількісних параметрів у виробників;

- 2) визначення стратегічних цілей не лише на рівні виробників, але й на рівні споживачів;
- 3) формування вартості підприємства через вартість клієнта;
- 4) узгодження позицій розвитку виробників та споживачів із розвитком виду економічної діяльності, регіону та держави.

Література:

1. Рябцева Н. В., Алсуф'єва О. О. Механізм узгодження економічних інтересів в інноваційній макроекономічній системі [Електронний ресурс]. *Економічний вісник*. 2013. № 2. С. 77–84. Режим доступу до журн. : http://ev.nmu.org.ua/docs/2013/2/EV20132_077-084.pdf.
2. Кравчук О. М. Механізм узгодження інтересів міноритаріїв та мажоритаріїв на підприємстві [Електронний ресурс]. Режим доступу : fkd.org.ua/article/download/29590/26511.
3. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій = Strategies and technologies innovative development corporations = Стратегии и технологии инновационного развития корпораций : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 416 с.

УКД 336

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ

І. Т. Попенко,*Національний університет «Острозька академія»,
iryna.popenko@oa.edu.ua*

Основною частиною розвитку і ефективного функціонування економічної системи кожної країни є ресурси, які акумулюються всередині держави. В сучасних умовах успішне функціонування банківської системи має велике значення для формування управлінських рішень, які в подальшому визначатимуть розвиток нашої держави. Формування ресурсної бази комерційного банку забезпечують кошти, утворенні за допомогою проведення пасивних операцій. Ефективне здійснення пасивних операцій зумовлюватиме зростання фінансової стійкості банківської системи, довіри вкладників та кредиторів, нарощення інвестицій, що, своєю чергою, допомагатиме долати кризові явища вітчизняної економіки.

Дослідження ефективності діяльності будь-якого банку потрібно розпочинати з оцінки пасиву балансу, оскільки це дозволить сформулювати уявлення про стан ресурсної бази, що необхідна для здійснення активних операцій та забезпечує отримання прибутку.

Для детального аналізу пасивних операцій потрібно звернути увагу на такі головні аспекти:

- структуру та динаміку статей пасиву балансу банку;
- показники загальної ефективності роботи та фінансової стійкості банку [1, с.174]

Для дослідження ефективності пасивних операцій було обрано ПАТ КБ «Приватбанк» – банківську установу, яка зосереджує свої зусилля на створенні сприятливих та вигідних умов обслуговування клієнтів, розширенні переліку банківських продуктів та послуг, збільшенні присутності на ринку.

Для того, щоб проаналізувати основні тенденції у пасиві балансу ПАТ КБ «Приватбанк» впродовж досліджуваного нами періоду розглянемо дані його діяльності, наведені у таблиці 1.1. Отже, можна стверджувати, що загальна сума пасиву балансу ПАТ КБ «Приватбанк» впродовж досліджуваного періоду зменшилась: у 2017 році вона становила 254805 млн. грн., що на 3806 млн. грн. менше у порівнянні з 2015 роком.

Таблиця 1.1.

**Динаміка пасиву балансу ПАТ КБ «Приватбанк»
за 2015-2017 рр., млн. грн.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, млн. грн.		Темп приросту, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016-2015	2017-2016
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ							
Заборгованість перед НБУ	27079	18047	12394	-9032	-5653	-33,35	-31,32
Заборгованість перед банками та іншими фінансовими організаціями	4628	2667	234	-1961	-2433	-42,37	-91,23
Кошти клієнтів	177974	181133	212750	3159	31617	1,77	17,46
Випущені боргові цінні папери	9271	2	2	-9269	0	-99,98	0,00
Відстрочені зобов'язання з податку на прибуток	933	94	106	-839	12	-89,92	12,77
Резерви, інші фінансові та нефінансові зобов'язання	2169	4000	4397	1831	397	84,42	9,93
Субординований борг	9047	122	129	-8925	7	-98,65	5,74
Всього зобов'язань	231101	206965	230012	-24136	23047	-10,44	11,14
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ							
Акціонерний капітал	21257	50695	206060	29438	155365	138,49	306,47
Емісійний дохід	23	23	23	0	0	0,00	0,00
Внески у капітал, отримані за випущені, але не зареєстровані нові акції	0	111591	0	111591	-111591	111591,00	-100,00
Резерв переоцінки приміщень	506	783	747	277	-36	54,74	-4,60
Нереалізований/прибуток від інвестиційних цінних паперів для подальшого продажу	1421	521	(479)	-900	-1000	-63,34	-191,94
Результат від операцій з акціонером	0	9934	12174	9934	2240	9934,00	22,55
Загальні резерви та інші фонди	1448	1619	6211	171	4592	11,81	283,63

Продовження Таблиці 1.1.

Накопичений дефіцит	2855	(176048)	(199943)	-178903	-23895	-6266,30	13,57
Всього власного капіталу	27510	(882)	24793	-28392	25675	-103,21	2911,00
Всього пасиву	258611	205183	254805	-53428	49622	-20,66	24,18

Джерело: [2,3]

При цьому відбувалось одночасне зменшення як власного капіталу так і зобов'язань банку.

Зобов'язання банку у 2016 році зменшились на 10,44 % або на 24136 млн. грн. У 2017 році зобов'язання банку збільшились на 11,14% або на 23047 млн.грн.. Це в основному відбулося за рахунок збільшення коштів клієнтів на 17,46%.

Аналізуючи капітал банку, можна зазначити, що у 2016 році відбувалось його зменшення на 103,21 % або на 53428 млн. грн. порівняно з 2015 роком, проте у 2017 році капітал банку суттєво збільшився – на 2911,00 % або на 25675 млн. грн., що оцінюється позитивно. Негативним чинником є також збільшення обсягу непокритого дефіциту – на 13,57% у 2017 році порівняно з 2016 роком.

Що стосується коефіцієнта надійності, то за мінімально допустимого значення не менше 5,0 % в 2015 та в 2017 роках відповідав нормативним значенням (табл. 1.2). Таким чином, банк мав високу забезпеченість власним капіталом і, отже, високу надійність, тобто він досяг того рівня, за якого не залежав від залучення вільних коштів на грошовому ринку, бо мав вдосталь своїх, дешевших коштів, які можна розміщати в кредити господарюючим суб'єктам та в інвестиції. Проте, у 2016 році показник був нижчим за нормативне значення, зокрема, коефіцієнт становив -0,43 %, що було пов'язано із значним зменшенням акціонерного капіталу, збільшенням накопиченого дефіциту та зростанням обсягів залучених коштів. Така ситуація оцінюється негативно та свідчить про ненадійність банку.

Дані тієї ж таблиці 1.2 показують, що коефіцієнт фінансового важеля при максимально допустимому значення 20 у 2015 році становив 8,40 та у 2017 році 9,40. Це також свідчить про те, що банк підвищив активність щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку, навіть за високого забезпечення власними. Проте, у 2016 році значення показника досягло від'ємного показника, що свідчить про нездатність банку забезпечити надійність залучених коштів.

Таблиця 1.2

**Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості
ПАТ КБ «ПриватБанк» впродовж 2015–2017рр.**

Показники	Нормативне значення	Значення коефіцієнтів			Абсолютний приріст	
		2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Коефіцієнт надійності, %	Не менше 5 %	11,90	-0,43	10,78	-12,33	11,21
Коефіцієнт фінансового важеля	<20	8,40	-233,63	9,40	-242,03	243,03
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів, %	Не менше 10 %	10,64	-0,004	9,73	-10,64	9,73
Коефіцієнт захищеності власного капіталу, %	X	10,41	-30,78	61,20	-41,19	91,98
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	12,0-15,0	12,17	4,05	1,24	-8,12	-2,81
Джерело: розроблено автором на основі [2,3]						

Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів також знизився у 2016 році порівняно з 2015 від значення 10,64 % до значення -0,004 % за оптимального значення не менше 10 %. В свою чергу, у 2017 році значення показника зросло до 9,73 %, проте не досягло нормативного значення.

Дані табл. 1.2 свідчать і про зростання захищеності власного капіталу його зростаючим вкладенням у свої власні капіталізовані активи – основні засоби і нематеріальні активи у 2017 році порівняно з 2016 роком від значення -30,73% до значення 61,20%.

В свою чергу, значення коефіцієнта мультиплікатора капіталу, який характеризує ступінь покриття активів акціонерним капіталом, за оптимального співвідношенні 12,0–15,0 разів, впродовж досліджуваного періоду не відповідав нормативному значенню, крім 2015 року. Це свідчить, про наявність тенденцій зменшення використання «потужностей» із залучення їх з акціонерного капіталу.

Отже, на основі проведеного дослідження, можна зробити висновок, що в ПАТ КБ «ПриватБанк» простежується негативна тенденція до зменшення загальної суми пасиву балансу. Такому зменшенню загальної суми пасиву балансу сприяло зменшення зобов'язань банку впродовж досліджуваного періоду та власного капіталу банку у 2016 році. Що стосується коефіцієнтів фінансової стійкості, то відповідно до наведених результатів, можна стверджувати, що фінансовий стан ПАТ КБ

«ПриватБанк» оцінюється як нестійкий, тобто його фінансова стійкість недостатньо забезпечена капіталом, який може захищати банк від імовірних втрат сьогодні та в близькому майбутньому. Тому для вирішення цього питання пропонується проведення капіталізації банку, тобто збільшення капіталу банку за рахунок власного прибутку. Це можливо при збільшенні кількості позичальників, які мають задовільний фінансовий стан, а також за допомогою збільшення залучених ресурсів, що можливе при добре сформованій депозитній політиці.

Література:

1. Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: [монографія]. Київ : КНЕУ, 2007. 360 с.
2. Річний фінансовий звіт ПАТ «Приватбанк» за 2017 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://static.privatbank.ua/files/su_d/PB_GROUP_REPORT_Ua_Cy_UKR%20final%20signed.pdf
3. Річний фінансовий звіт ПАТ «Приватбанк» за 2016 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://static.privatbank.ua/files/acp_bua/Separate%20UKR_PB%202016.pdf

УДК 336.5

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

І. І. Приймак,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
iryna_pryymak@ukr.net*

В умовах сучасної економіки основною функцією держави є перерозподіл національного доходу задля забезпечення нормальних умов життя в країні, матеріальної підтримки малозабезпечених категорій громадян та протидії основним соціальним ризикам, що загрожують відтворенню населення. Її реалізація відбувається через створення системи соціального захисту.

Система соціального захисту населення – це сукупність соціальних, економічних і правових заходів та мережа інститутів, які повинні забезпечити усім громадянам країни гідні умови для життя та розвитку, а також надавати допомогу та соціальні послуги малозабезпеченим сім'ям і окремим громадянам, залежно від рівня їхньої бідності. Джерелами фінансування соціального захисту є кошти бюджетів усіх рівнів, кошти фондів соціального страхування, кошти підприємств та благодійних організацій. Обсяг бюджетного фінансування програм соціального захисту залежить від політичної й соціальної ситуації в державі та її економічних можливостей.

Питання побудови ефективної системи соціального захисту населення та її оптимального фінансування завжди були в центрі уваги провідних українських економістів. Серед найцікавіших досліджень присвячених проблемам бюджетного фінансування соціальних програм варто відмітити роботи таких науковців як Є. Максимчук[1] та І. Сидор[2]. Сьогоднішня економічна, демографічна та політична ситуація в країні обумовлюють необхідність нових ґрунтовних досліджень у цій сфері.

Метою цієї роботи є оцінити стан бюджетного фінансування соціального захисту населення України за останні роки та визначити напрями його удосконалення.

Видатки бюджетів на соціальну сферу є одними з пріоритетних у видатковій бюджетній політиці їхню динаміку у 2013-2017 рр. наведено в табл. 1. Впродовж аналізованого періоду спостерігається чітка тенденція до зростання соціальних видатків бюджетів на 140,7 млрд грн

(145,06 до 285,76 млрд грн), що може свідчити про соціалізацію бюджетної політики держави з метою поліпшення матеріального становища громадян нашої країни. Також відбувся перерозподіл повноважень щодо соціального захисту населення між Урядом та органами місцевого самоврядування в межах політики децентралізації. Тому, суттєво зросли видатки місцевих бюджетів на виплату соціальної допомоги сім'ям, дітям, молоді та вирішення соціально-побутових проблем.

Однак, попри номінальне зростання обсягу бюджетного фінансування системи соціального захисту населення України, реального збільшення такого фінансування не відбулося. Адже частка бюджетних видатків на соціальний захист у структурі видатків Зведеного бюджету України та у ВВП майже не змінилася. Крім того, можемо говорити про зменшення реального бюджетного фінансування соціальних програм, оскільки відбулося скорочення бюджетних соціальних видатків на майже 8 млрд дол. США.

Таблиця 1

**Динаміка бюджетних видатків
на соціальних захист населення України у 2013-2017 рр.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Видатки Зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд грн, в.т.	145,06	138,00	176,34	258,33	285,76
видатки Держаного бюджету, млрд грн	88,55	80,56	103,70	151,96	144,47
видатки місцевих бюджетів, млрд грн	56,52	57,45	72,64	106,36	141,28
Частка соціальних видатків у структурі видатків Зведеного бюджету України, %	28,7	26,4	25,6	30,9	27,0
Видатки Зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд дол. США (за курсом НБУ на 01.01)	18,16	17,27	11,19	10,76	10,51
Частка бюджетних видатків на соціальний захист у ВВП, %	10,0	8,8	9,0	10,8	9,6
Сума бюджетних соціальних видатків в розрахунку на одну людину, грн	3189,32	3156,31	4116,63	6054,42	6727,41

Джерело: складено за даними [3;4]

Відповідно до функціональної класифікації видатків бюджету, затвердженої наказом Міністерства фінансів України №11 від 14.01.2011 «Про бюджетну класифікацію» до видатків на «Соціальний захист та соціальне забезпечення» (код 1000) належать: соціальний захист на випадок непрацездатності (1010); соціальний захист пенсіонерів (1020); соціальний захист ветеранів війни та праці (1030); соціальний захист сім'ї, дітей та молоді (1040); соціальний захист безробітних (1050); допомога у вирішенні житлового питання (1060); соціальний захист інших категорій населення (1070); фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту (1080); інша діяльність у сфері соціального захисту (1090). Їхню структуру у 2017 році на рис. 1.

Основною статтею соціальних видатків з Державного бюджету у 2017 році були видатки за програмами пенсійного забезпечення (92,4%). Така ситуація зумовлена низькою ефективністю реформи у сфері легалізації оплати праці та справляння єдиного соціального внеску, що призвело до зростання дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, в структурі надходжень якого 45,6% складають кошти Державного бюджету. Це свідчить про глибоку фінансову кризу в українській системі соціального страхування та, зокрема, у пенсійному страхуванні. Проблема загострюється ще й через масову трудову міграцію, адже значне зменшення кількості економічно активного населення призводить до скорочення надходжень коштів соціального страхування, які є важливим джерелом фінансування соціального захисту.

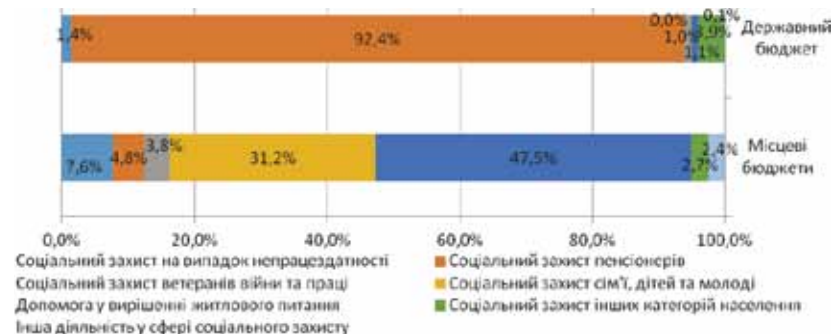


Рис. 1. Структура видатків Державного та місцевих бюджетів на соціальний захист у 2017 р.

Джерело: складено за даними [4]

Видатки на вирішення житлових проблем (47,5%) та виплату соціальної допомоги сім'ям, дітям та молоді (31,2%) є основними статтями

соціальних видатків місцевих бюджетів. Однак, зростання соціальних видатків місцевих бюджетів відбулося за рахунок істотного розширення переліку субвенцій з Державного бюджету на програми соціального захисту населення. В такій ситуації, як слушно зазначає Є. Максимчук, місцеві органи влади втрачають мотивацію до оптимізації видатків на соціальні програми та не зацікавлені у встановленні реального майнового стану громадян, що знижує ефективність соціального захисту [1, с. 111].

Отже, сьогодні бюджетні кошти залишаються основним джерелом фінансування соціального захисту населення, однак їх недостатньо для реалізації усіх вимог чинного законодавства та забезпечення відповідного рівня життя громадян України. Сьогодні важливо систематизувати та удосконалити законодавство у сфері соціального захисту, забезпечити адресність соціальних допомог та послуг, а також кардинально реформувати пенсійну систему.

Література:

1. Максимчук Є. О. Бюджетне фінансування програм соціального захисту населення. *Наукові праці НДФІ. Науковий збірник*. 2009. № 3 (48). С. 106–114.
2. Сидор І. П. Бюджетне забезпечення соціального захисту населення: теоретичні аспекти і вітчизняна практика [Електронний ресурс]. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/11112>.
3. Про бюджетну класифікацію: Наказ Міністерства фінансів України 14.01.2011 № 11 [Електронний ресурс]. *База даних «Законодавство України» / ВР України*. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11> (дата звернення: 25.09.2017).
4. Звітні дані Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/> (дата звернення: 22.09.2017).
5. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.09.2017).

УДК 339

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

О. В. Рачук,

Національний університет «Острозька академія»,
by.ksyushsa.rachuk@gmail.com

Дослідження можливостей виходу на зовнішні ринки підприємств аграрного сектору України варто розпочати з того, що основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішній ринок, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Нажаль, така мета не завжди є дійсною для підприємств аграрного сектору України.

Адже ці підприємства можуть прийняти рішення про вихід на зовнішній ринок, бажаючи не лише збільшити обсяги реалізації виробленої продукції (масштаби виробництва якої можуть коливатися залежно від сезону), а й отримати більше коштів за вироблену продукцію. Використавши стратегію прямого експорту, залучити додаткові кошти на впровадження новітніх технологій вирощування сільськогосподарської продукції, будівництво додаткових споруд для зберігання зібраного врожаю (залучення іноземних інвестицій) тощо.

Головною метою виходу на зовнішні ринки українських аграрних підприємств є підвищення рівня рентабельності та покращення платоспроможності, підвищення іміджу (у тому числі інвестиційного) збільшення обсягів виробництва тощо. Окрім цього для підприємств вихід на зовнішні ринки передбачає залучення нових передових технологій обробки ґрунту, використання новітніх сортів зернових та технічних культур, залучення кваліфікованих працівників, а також покращення якості ґрунтів.

Для виходу на зовнішні ринки підприємства використовують такі способи:

- Експорт (прямий та непрямий),
- пряме інвестування,
- спільна підприємницька діяльність (ліцензування, виробництво та управління за контрактом, підприємства спільного володіння).

В таблиці 1 наведено підприємства, які є основними експортерами с/г продукції. Із даних видно, що провідне місце в структурі експорту займає компанія Kernel (частка 10,3%), із великим відривом від Bunge

Ukraine (частка 4,2%). Така вагома частка експорту цієї компанії замовлення її багаторічним досвідом на ринку, соняшникова олія, яку експортує компанія відповідає всім міжнародним стандартам якості, тому її експорт постійно зростає. Наступна четвірка в списку має приблизно рівні частки на ринку, компанії відносно молоді, проте швидко розвиваються.

Щоб зберегти існуючі позиції на ринку підприємствам варто звернути увагу на технологічні зміни, які формуватимуть «обличчя» світової торгівлі, це насамперед:

- розвиток мікро-ТНК,
- масова персоналізація товарів та послуг,
- зворотні інновації,
- цифрові інновації,
- переоцінка чинників торгівлі (зростання швидкості торгівлі та зменшення витрат),
- зміна екологічних стандартів.

Таблиця 1

Рейтинг найбільших агроекспортерів в Україні станом на 2017 рік

	Об'єм експорту агро-продукції і харчових продуктів в 2016 році млрд. \$	Частка в загальному експорті агропродукції і харчових продуктів в 2016 році, %
Kernel	1.7	10,8
Bunge Ukraine	0.6	4,2
Cargill AT & Enterprise	0.6	4,0
МХП	0.6	3,9
Нібулон	0.6	3,7
ДПЗКУ	0.5	3,0
ADM Ukraine	0.4	2,7
Ukrlandfarming	0.3	1,9
Vioil	0.3	1,8
Cofco Agri	0.2	1,3

*Складено автором на основі [5].

Окремо варто приділити увагу питанням стабільності регуляторного, валютно-фінансового та політичного середовища.

В підсумку зазначимо, що варто зробити на сьогоднішній день:

1. Покращення ділового клімату.

2. Імпорт – це експорт. Оптимальне та ефективне функціонування каналів імпорту сировини, комплектуючих та обладнання сприяє пришвидшенню модернізації вітчизняної економіки, проникненню національних виробників на світові ринки.

3. Зміна логіки політики: перехід від нав'язливої ідеї підвищити позицію країни в Doing Index до змін на краще реального середовища експортно-імпорتنних операцій.

4. Стратегічне завдання: лідерство та здатність Уряду розробляти та послідовно втілювати в життя нову політику, яка забезпечить зростання експорту.

5. Експорт починається вдома. Тут варто зауважити, що на сьогоднішній день здатність українських аграрних виробників диверсифікувати експорт в географічному та товарному вимірах і підтримувати свої позиції на міжнародному ринку, визначається якістю національного ділового клімату в цілому та системи логістики зокрема.

Висновок. Аграрні підприємства виходять на світові ринки з кількох причин – підвищення прибутку, пошук нових каналів збуту тощо. На сьогодні є кілька провідних компаній які експортують с/г продукцію за кордон, це насамперед Kernel, Bunge Ukraine, Cargill AT & Enterprise. Проте світовий ринок розвивається дуже динамічно і компаніям потрібно враховувати можливі зміни для збереження своєї частки ринку. Проте, є кілька визначальних чинників успіху, це насамперед поліпшення ділового клімату, зміна логіки політики, усвідомлення нерозривності понять «імпорту» та «експорту». Все це матиме лише позитивний вплив для виходу українських аграрних підприємств на міжнародний ринок.

Література:

1. Кваша С. М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК. *Вісник аграрної науки*. 2011. № 8. С. 71–73.
2. Лузан Ю. Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 22–29.
3. Мірошніченко І. В. Напрями активізації і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК України. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 3 (45). С. 76–80.
4. Мочерний С. В. Основи економічних знань : підруч. Вид. 2-е, уточ. Київ: Академія, 2002. 312 с.
5. Національний Банк України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/>
6. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Х.: ХНАМГ, 2010. 249 с. т 1.
7. Ярмоленко. Ю. О. Методологічні підходи до побудови економічного механізму сталого розвитку АПК України в умовах євроінтеграції. *Вісник ДДАЕУ*. № 3 (41). 2016 р.

УДК 339.748 – 339.9.012.435

ДО ПИТАННЯ ПРО МОДИФІКАЦІЮ ІНСТРУМЕНТІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ДЕВАЛЬВАЦІЙ З МЕТОЮ КОРЕКЦІЇ ДИСБАЛАНСІВ

Н. В. Резнікова,

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, r_nv@ukr.net

Остання криза яскраво проілюструвала поширений зовнішній ефект внутрішньої макроекономічної та фінансової політики. Саме тому в інтересах підтримання глобальної стабільності, вибір політики, імplementованої суверенними державами, має виступати легітимним предметом для міжнародних дискусій, так само як і перспектива реалізації механізму системи самострахування через використання великих запасів міжнародних резервів. В той час, як великі запаси міжнародних резервів здатні підвищувати фінансову стабільність окремої країни, система, в якій багато країн утримують свої резерви як основну форму страхування ліквідності, може бути дестабілізована через дію колективного чинника [1, с.182].

Виконавчою радою МВФ було надане тлумачення «маніпуляції» як політики, що орієнтована – і дійсно впливає – на рівень обмінного курсу. Крім того, маніпуляції можуть спричинити корекцію обмінного курсу або ж запобігти їй. Щодо концепції несправедливої конкурентної переваги, то в додатку до рішення МВФ йдеться про те, що Члени будуть вважатися такими, що маніпулюють обмінними курсами для отримання несправедливої переваги перед іншими учасниками, якщо Фонд визначить, що: країна-член здійснює цю політику з метою забезпечення фундаментальної розбалансованості обмінного курсу в формі недооцінення обмінного курсу; метою такої незбалансованості є збільшення чистого експорту.

Таким чином, критерієм маніпуляції є спроба вплинути на сальдо торгового балансу. Визначення, чи справді країною-членом була поставлена така мета, повинне бути засноване на об'єктивній оцінці на основі всіх наявних доказів, включаючи консультації з представниками її Центральних банків.

Механізми проведення девальвації з високим ступенем апроксимації можна звести до таких:

- здійснення валютної інтервенції та проведення девальвації шляхом підвищення пропозиції національної валюти та скупівлі іноземних валют, внаслідок чого курс національної валюти знижується [2, с. 17];

- впровадження політики кількісного послаблення, за якої Центральний банк країни підвищує пропозицію грошей у країні шляхом купівлі державних цінних паперів у комерційних банків. Зростання пропозиції грошей призводить до зниження відсоткових ставок в економіці та послаблення національної валюти;

- зниження курсу національної валюти шляхом поширення інформації про здійснення відповідних заходів у майбутньому, що знизить будь-які стимули спекулянтів грати на підвищення валюти [3, с. 57].

Кількісне послаблення є процесом вливання грошей до системи шляхом створення «нових грошей» і викупу у фінансових інститутів країни у кінцевому рахунку таких фінансових активів, як облігації та корпоративна заборгованість. Такі операції центральних банків відомі як операції на відкритому ринку і полягають у забезпеченні системи достатньою кількістю грошей для зниження відсоткової ставки з метою стимулювання споживчого попиту в економіці. При цьому припускається, що Центральний банк повинен буде вилучити новостворені гроші з обігу, щойно стан економіки покращиться, з метою запобігання інфляції. Кількісне послаблення сприяє знеціненню валюти країни двома шляхами:

- по-перше, воно впливає на очікування спекулянтів щодо можливості падіння вартості валюти;

- по-друге, значне збільшення пропозиції національної валюти призводить до зниження внутрішньої відсоткової ставки в порівнянні з відсотковими ставками країн, у яких кількісне послаблення не застосовується. У свою чергу, це спричинить зростання обсягів капіталу в девальвованій валюті, що переміщується до країн із вищими відсотковими ставками, для збільшення вигоди від інвестування і торгівлі, що призведе до подорожчання валюти цих країн. Таким чином, експорт країни-одержувача капіталу буде підірвано внаслідок зростання її валютного курсу, а зростання імпорту з країни, що здійснила кількісне пом'якшення, спричинить порушення торговельного балансу.

Кількісне пом'якшення впливає на обмінні курси у тому ж напрямку, що і пряме маніпулювання. Це пояснює, чому країни, на які впливає така політика, і широка громадськість об'єднують два поняття. Так робить Бразилія, яка очолює міжнародну критику валютних війн, інші латиноамериканські країни і, що більш іронічно, Китай. Сплав кількісного пом'якшення, агресивної маніпуляції і захисних інтервенцій аналітично невиправданий, але психологічно зрозумілий і дозволяє краще зрозуміти валютний конфлікт, що розгортається. Крім того, кількісне пом'якшення разом з податково-бюджетною політикою має свої межі, а

сумніви з приводу його ефективності значно поширені. Звідси неминуче виникає пошук багатьма країнами додаткових інструментів політики для підтримки зростання і створення робочих місць. Колишній голова Банку Англії М. Кінг висловлював занепокоєння, що ми побачимо зростання активно керованих обмінних курсів у якості альтернативи використання грошово-кредитної політики [4]. Цей пошук може постати найбільш гостро там, де продуктивність є низькою, особливо у Європі, а також у Японії. Це, звичайно, підвищує ризик нової хвилі валютного конфлікту.

Література:

1. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*. № 1. 2012. С. 177–184.

2. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Валютні курси як інструмент економічних воєн в умовах фундаментальної розбалансованості світової економіки. *Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. праць*: у 2 ч. Київ: КНУ імені Тараса Шевченка. Інститут міжнар. відносин, 2013. Вип. 116, ч. II. С. 11–22.

3. Резнікова Н. В., Луцишин З. О. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові протекції неопротекціонізму. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 48–65.

4. King M. A. Talk to the Economic Club of New York. London: Bank of England. 2012.

УДК.336.76.368

ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

М. Б. Ріппа,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
rippa_mary@ukr.net*

Я. Р. Шимко,

*Національний університет державної фіскальної служби України,
shymkojr@gmail.com*

Фінансовий ринок є одним із головних механізмів руху капіталу між окремими суб'єктами, галузями, державами. Тісно пов'язаний з реальним сектором економіки, він виконує важливу роль, стимулюючи економічне зростання, забезпечуючи ефективність вкладення та рух капіталу.

Останніми роками на особливу увагу заслуговують такі учасники фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), що виступають у ролі інституційних інвесторів, оскільки акумулюють грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуються їх збільшити шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти, які функціонують на ринку. Розбудова недержавного пенсійного забезпечення в Україні, триває із 2004 р. Чинне законодавство надає громадянам максимальну свободу вибору механізмів, які пропонує фінансовий ринок, щоб накопичити собі кошти на старість. Найпоширенішою організаційною формою недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Слід зауважити, що запуск ринку НПФ планувався як етап пенсійної реформи що передував запровадженню системи загальнообов'язкового державного пенсійного накопичення – II-го рівня пенсійної системи України.

Недержавні пенсійні фонди є важливим сегментом сучасної фінансової системи, виконуючи фінансову, інвестиційну й соціальну функції. Фінансова функція НПФ проявляється головним чином у тому, що вони дають змогу акумулювати значний обсяг заощаджень у вигляді добровільних пенсійних внесків та трансформувати їх у інвестиції. Інвестиційна функція полягає в тому, що в системі НПФ може формуватися потужний довгостроковий інвестиційний ресурс, використання якого, як показує досвід розвинених країн сприяє економічному зростанню.

© М. Б. Ріппа, Я. Р. Шимко, 2018

Соціальна функція проявляється у тому, що НПФ надають можливість їх учасникам сформувати індивідуальний розмір пенсії, який визначається бажанням й можливостями індивіда. Іншими словами, система НПФ надає інструментарій для формування матеріального забезпечення у старості за власною ініціативою [3, с. 88].

У 2005 році на ринку недержавного пенсійного забезпечення почався бум. НПФ створювали роботодавці для своїх співробітників, профспілки – для своїх членів, з'явилися також і відкриті фонди для всіх. Динаміка створення НПФ упродовж 12 років була неоднорідною. Свідченням цього є статистичні дані проілюстровані на рис. 1.

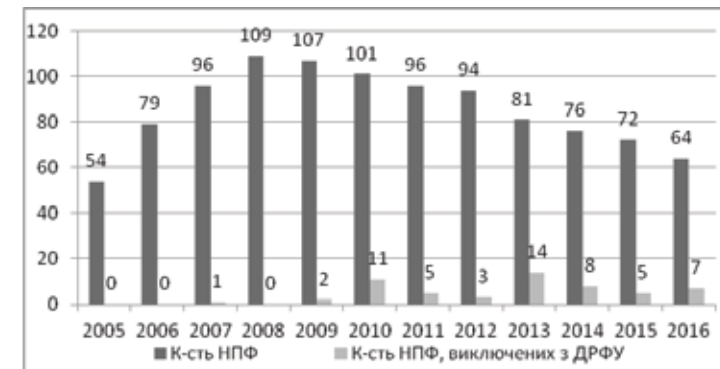


Рис. 1. Динаміка чисельності недержавних пенсійних фондів України

Як бачимо, упродовж 2005-2008 рр. їх чисельність щорічно зростала, а починаючи з 2009 р. на ринку НПФ починається період рецесії. Зменшення кількості НПФ зумовлено рядом факторів: по-перше, ліквідацією фондів, які не здійснювали діяльності; по-друге, відмовою засновників від розвитку НПФ, у чому значну роль відіграла фінансово-економічна криза; по-третє, широким розвитком процесів злиття [4]. Це також свідчить про певну концентрацію ринку.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг станом на 31.12.2017 р. до Державного реєстру фінансових установ включено 64 недержавних пенсійних фондів, та 22 адміністраторів НПФ [5].

Найбільш популярними в Україні продовжують залишатися НПФ створені у формі відкритих товариств. За офіційно оприлюдненими даними Української асоціації інвестиційного бізнесу їх чисельність на кінець 2017 р. склала – 50 товариств (в них можуть вкладати кошти рядові українці, які вирішили потурбуватись про свою майбутню пен-

сію). Ще 8 фондів – корпоративні, створені роботодавцями для своїх співробітників, та 6 – професійні НПФ, їх засновниками являються професійні об'єднання, або профспілки (напр. професійний фонд залізнодорожників) [4].

Якісним показником розвитку НПФ є розмір пенсійних внесків, які мають тенденцію до зростання, принагідно, слід зауважити, що у їх структурі 95% – це внески юридичних осіб, разом з тим, упродовж досліджуваного періоду має місце збільшення питомої ваги внесків від фізичних осіб з 3,7% до 5%, це свідчить про зростання довіри населення до даного фінансового інституту.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 31.12.2017 р. становила 2 млрд. 465 млн. грн., що на 15,3%, або на 326,9 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року та на 24,5%, або на 485,6 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року [5].

Фонди інвестують власні активи та заощадження у вигляді пенсійних внесків у різні інструменти, вартість яких зростає в умовах інфляції. Держава встановила тверді вимоги до надійності таких інструментів і обмежує інвестиційні можливості НПФ, зобов'язуючи їх диверсифікувати інвестування.

Переважним напрямом інвестування пенсійних активів 2017 році були: а) цінні папери дохід яких гарантований Кабінетом Міністрів України (40,8% інвестованих активів), б) депозити в банках (43,9%), в) облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (8,2%), г) акції українських емітентів (0,5%) [4].

Наразі недержавні пенсійні фонди є новими фінансовими інституціями для переважної більшості населення України. Цим і пояснюється недовіра громадян до них. Сьогодні держава не стимулює довіру громадян до існування системи недержавного пенсійного забезпечення.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для забезпечення ефективної та стабільної діяльності недержавних пенсійних фондів, необхідно підвищити вимоги до розкриття інформації про діяльність НПФ та запровадити на загальнодержавному рівні інформаційно-роз'яснювальну кампанію для населення щодо засад функціонування недержавного пенсійного забезпечення; сприяти покращенню розвитку організованого і ліквідного фондового ринку; сформувати додаткові механізми для захисту пенсійних накопичень вкладників з метою захисту їх прав та інтересів; на законодавчому рівні запровадити зміни до інвестиційних обмежень для НПФ шляхом розширення повноважень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг відносно встановлення та зміни нормативів інвестування, оскільки кількість об'єктів інвестування має бути збіль-

шена з огляду на необхідність диверсифікації та хеджування інвестиційних ризиків

Таким чином, реалізація окреслених вище напрямів сприятиме ефективному розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні, що і є передумовою для активізації інвестиційних процесів та залучення довгострокових інвестицій в економіку країни.

Література:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 09.07.2003, №1058–IV. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=1058-15>.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]: Закон України від 09.07.2003, №1057–IV. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
3. Камінський А. Б., Ламовацька Я. В. Дослідження інформаційної прозорості недержавних пенсійних фондів України [Текст]. *Фінанси України*. 2011. № 4. С. 88–96.
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2017 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://nfr.gov.ua/files/DepFinMon/NPF%202016.pdf>.
5. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>.

УДК 330.354

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Р. Рувінські,

*Національний університет «Острозька академія»,
roman.ruwinski@gmail.com*

Актуальність. В умовах дефіциту енергетичних ресурсів особливої уваги потребує дослідження ресурсозбереження, та, зокрема, ефективного використання усіх наявних ресурсів. З урахуванням негативних наслідків глибокої фінансово-економічної кризи загострилася проблема відшкодування вартості спожитих ресурсів. Окрім того, скорочується сума наданих субсидій населенню. Підприємства все більше коштів виділяють на покриття витрат на енергоносії. Тому в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій необхідно системно осмислити наявні проблеми ресурсозбереження національної економіки і на цій основі розробити науково обґрунтовані пропозиції щодо їхнього вирішення.

Виклад основного тексту. Ресурсозбереження являє собою процес комплексного використання наявної природно-ресурсної бази, тотальної економії невідновних ресурсів, повторного ресурсокористування.

В науковій літературі існує два підходи до трактувань терміну «ресурсозбереження». Перший із них ґрунтується на понятті ресурсозбереження як тенденції дбайливого ставлення до природних ресурсів. У цьому сенсі ресурсозбереження означає будь-яку діяльність, спрямовану на охорону і відтворення природного середовища, у тому числі за допомогою масового застосування очисних споруд або рекультивацийної техніки. Тобто, відмову від їх використання або експлуатацію на такому рівні, що забезпечує стовідсоткове їх відновлення протягом визначеного періоду часу.

Інший підхід до трактування ресурсозбереження передбачає: по-перше, залучення до кола предметів ресурсозбереження будь-яких (а не тільки природних) ресурсів, які забезпечують життєдіяльність людини; по-друге, трактування поняття «збереження» не від терміну «заощадження» (консервація), а від поняття «економія». Таким чином, другий підхід до трактування поняття «ресурсозбереження» пов'язаний з економією будь-яких видів ресурсів.

Комплексний характер діяльності з ресурсозбереження і широта його результатів призвели до появи різних трактувань даного поняття [7, с.118]. Так, С.Ю. Половникова пропонує розглядати ресурсозбереження у таких основних аспектах: процес, умова, результат і показник [5, с. 25]. Сутність ресурсозбереження полягає у постійному вирішенні протиріччя між ресурсозберігаючим ефектом новітньої техніки і технології та закономірностями розвитку продуктивних сил, адаптаційними можливостями діючого господарського механізму. Ресурсозбереження як умова характеризує наявність потенційних можливостей поліпшення використання виробничих ресурсів. Крім того, ресурсозбереження виступає сферою, в якій відбувається процес конкретної економічної діяльності, спрямованої на досягнення конкретних цілей – результатів ресурсозбереження, що полягають у зростанні соціально-економічної ефективності виробництва при зменшенні його ресурсоемності.

М.Ф. Реймерс визначає ресурсозбереження через поняття ресурсозберігаючої технології, що полягає у «виробництві і реалізації кінцевих продуктів з мінімальною витратою речовини та енергії на всіх етапах виробничого циклу (від видобувних до розподільних галузей) і з найменшим впливом на людину та природні системи» [6, с. 232]. Критерієм ефективності ресурсозберігаючої технології є мінімізація використовуваних природних ресурсів і порушення природних умов, обумовлених способами одержання традиційної продукції й можливостями переходу до випуску нових виробів на основі мініатюризації і технічної доповнюваності.

Р.С. Близький у праці трактує ресурсозбереження стосовно виробництва як економію матеріально-енергетичних і трудових витрат, що, на нашу думку, значно звужує його зміст. При цьому автором обмежується як спектр самих ресурсів (витрат), що підлягають збереженню, так і наслідків, які супроводжують таку діяльність [2].

О.О. Веклич, узагальнюючи трактування терміну ресурсозбереження різними науковцями, відзначає, що, розглянуте з політико-економічних позицій, ресурсозбереження означає економію живої та упередженої праці [3, с. 17–19]. Автор стверджує, що ресурсозбереження не тільки дозволяє компенсувати тенденцію зростання витрат на одиницю ресурсів й одержуваного продукту завдяки скороченню питомої витрати природної речовини, а й значно знижує антропогенний вплив на навколишнє середовище.

ДСТУ 3051-95 дає наступне визначення ресурсозбереження – це «діяльність (організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на раціональне використання та ощадливе витрачання ресурсів» [1]. До ресурсозбереження належать енерго- та матеріалозбереження.

Така обмеженість напрямів ресурсозбереження, на нашу думку, впливає з обмеженості трактування поняття «ресурси», до яких традиційно відносять природні ресурси – енергетичні і матеріальні, незважаючи на більш широке коло видів ресурсів, використовуваних у сучасному виробництві. Крім того, у самому нормативному визначенні ресурсозбереження відсутнє будь-яке посилення на його соціальний та екологічний аспекти.

Слід зауважити про необхідність розмежування понять ресурсозбереження та ресурсоефективності, як про це говорить О.М. Суходоля, аналізуючи поняття «енергозбереження» й «енергоефективності». Автор трактує енергозбереження як цілеспрямовану діяльність, що супроводжує всі стадії енерговикористання, у результаті якої знижується потреба у паливно-енергетичних ресурсах, та енергоефективність – як властивість обладнання, технології, виробництва або систем загалом, що характеризує ступінь використання енергії на одиницю кінцевої продукції. Виходячи з даного визначення, невід'ємним результатом ресурсозбереження є зростання ресурсоефективності виробництва як оптимізації витрат ресурсів на одиницю виготовленої продукції.

З урахуванням проаналізованих підходів до трактування терміну «ресурсозбереження» зазначимо, що останнє слід розглядати як особливий вид діяльності (процес), який полягає у раціональному та ощадливому використанні ресурсів і може розглядатися у різних аспектах.

За змістом процесів, що відбуваються, ресурсозбереження можна розглядати у таких напрямках, як економія ресурсів та їх раціональне й ефективне використання. Раціональне ресурсовикористання передбачає обґрунтованість способів та методів використання ресурсів для задоволення потреб людини, що зумовлюється суб'єктивністю людини. Ефективне ресурсовикористання полягає в ефективності перетворення ресурсів на кінцеву продукцію, яка визначається технологічним рівнем способів перетворення [2, с. 119].

Пряма економія ресурсів виникає безпосередньо протягом виробничого циклу на підприємстві внаслідок прямого скорочення обсягу витрат ресурсів на одиницю виробленої продукції певної якості. Непряма економія пов'язана зі сферою обігу (реалізації готової продукції) і формується внаслідок раціоналізації розміщення та зберігання виробничих і товарних запасів, використання вторинних ресурсів тощо [4, с. 208].

Відповідно до можливостей реалізації виділяють потенційне (ресурсозберігаючий потенціал) та фактичне ресурсозбереження. Ресурсозберігаючий потенціал підприємства може бути визначений як кількісна та якісна оцінка результатів, які може забезпечити ресурсозберігаючий проект при оптимальному поєднанні засобів, що його забезпечують. Ресурсозберігаючий потенціал галузі (країни) – це різниця між гіпотетичними обсягами ресурсоспоживання, необхідними для реаліза-

ції поставленої мети соціально-економічного розвитку на традиційній технологічній основі та за умови максимально можливого (з урахуванням термінів амортизації обладнання) впровадження нових технологій.

Важливим стратегічним орієнтиром ресурсозбереження національної економіки має стати стимулювання енергозбереження на всіх рівнях. Робота щодо енергозбереження стимулюватиме енергоефективність в Україні і має включати:

- надання адресної державної підтримки бюджетним установам, які здійснюють заходи з енергозбереження,
- впровадження механізмів надання пільгових кредитів для вітчизняних виробників передових енергозберігаючих технологій,
- подальше впровадження механізмів пільгового кредитування населення («теплі кредити»),
- оптимізація порядку застосування інструментів експортно-імпортного регулювання у сфері поставок енергозберігаючого обладнання.

Також слід підвищити результативність діяльності Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, яке створено лише декілька років тому і реалізує державну політику у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива. Цей орган має стати не «регулятором», що тільки управляє, а національним координатором виконання стратегічних орієнтирів та завдань.

Проведене дослідження сутності та видів ресурсозбереження підтверджує, що впровадження енергоефективності в галузях національної економіки, тобто зниження ресурсоемності виробництва і споживання у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, супроводжуване скороченням техногенного навантаження на довкілля, внаслідок чого підвищується якість життя населення виступає інтегральним критерієм розвитку ресурсозбереження.

Література:

1. ДСТУ 3051-95. Ресурсозбереження. Основні положення (ГОСТ 30166-95) [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=51031
2. Александрова Г. М. Трактівання поняття «ресурсозбереження» в економічній науці [Електронний ресурс]. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2015. Т. 20, Вип. 1(1). С. 117–120. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1\(1\)_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_1(1)_28)
3. Веклич О. А. Теоретико-концептуальні основи «екологічної» характеристики ресурсозбереження. *Механізм регулювання економіки*. 2010. Вип. 1. С. 17–25.
4. Лященко І. О. Окремі підходи до систематизації класифікацій у ресурсозбереженні [Електронний ресурс]. *Економічні науки. Сер. : Еконо-*

міка та менеджмент. 2011. Вип. 8. С. 201–210. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есnem_2011_8_23

5. Половникова С. Ю. Історичні аспекти ресурсозбереження як фактору сталого розвитку. *Вісник ДДФЕІ. Економічні науки*. 2011. № 1. С. 24–27.

6. Реймерс Н. Ф. Природопользование : словарь-справочник. М. : Мысль, 2000. 637 с.

7. Сотник И. Н. Подходы к эколого-экономической трактовке термина «ресурсосбережение». *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2005. № 2 (74). С. 117–124.

УДК 336. 02 (477)

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ВАЖЕЛІВ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ КРАЇНИ

О. Р. Рудик,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Olya_rudyk8749@ukr.net*

А. В. Лазунда,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
Lazundaanna@gmail.com*

В умовах ринкової економіки фінансова політика держави базується на системі фінансових регуляторів. Такими фінансовими регуляторами є насамперед, податки, які забезпечують вилучення і перерозподіл створеного ВВП та формування централізованих фондів грошових ресурсів держави. Вони є вихідною категорією фінансів, економічною базою функціонування держави і найважливішою фінансовою формою регулювання ринкових відносин. В сучасному ринковому середовищі досвід створення та функціонування ефективної податкової системи має багато своїх пріоритетів, оскільки при його використанні необхідно брати до уваги й об'єктивні умови, в яких створюється та розвивається податкова система, а також конкретний соціально-економічний стан в країні, рівень доходів та нагромаджених багатств. Таким чином, податкова система є прямим відображенням фіскальності держави та особливостей фінансово-податкових відносин в країні.

Специфіка сучасної національної податкової системи проявляється через неоднакове ставлення держави до різних категорій платників, окремі з них мають неабияку нагоду отримати численні пільги, з точки зору економічного обґрунтування не завжди виправданих доцільністю та необхідністю надання, що засвідчує дискримінаційний характер оподаткування. Зокрема, деякі категорії платників, маючи значно вищий рівень платоспроможності, мають значно нижчий рівень податкового навантаження та сплачують відповідно невеликі податки.

Роль оподаткування в сучасних економічних та фінансових системах є надзвичайно велика, податки є не тільки каналом дохідної частини бюджету, а й через усі ланки фінансової системи формують фінансові відносини з юридичними та фізичними особами. З податковою політикою та податковою системою пов'язані інтереси суспільства,

держави, суб'єктів господарювання, всіх верств населення. Великий вплив податків на рівень фінансової безпеки держави виявляється у створенні сприятливих умов господарювання в економіці, сприятливого інвестиційного клімату, збалансування руху капіталів. Проте, податки можуть спричинити й утворення несприятливого інвестиційного клімату та гальмувати підприємницьку ініціативу, що негативно впливає на фінансову систему країни. Податки та податкова система є одними з головних складових фінансової системи та фінансової безпеки держави: по-перше, як ресурси, що перебувають у володінні держави; по-друге, як інструменти впливу на економічні та соціальні процеси; по-третє, як показник оберненої залежності функціонування держави від платників податків [1, с. 176].

В наукових працях з питань державних фінансів досліджується взаємозв'язок між економічною динамікою та податковим навантаженням, оскільки податки самим фактом вилучення частки доходу впливають на рішення платників щодо намірів використання обмежених ресурсів. Якщо до запровадження податків ринкові механізми забезпечували їх ефективний перерозподіл, то під впливом оподаткування його ефективність може зменшуватися, що негативно позначиться на економічному зростанні. Чим більше деформацій у ринковому механізмі розподілу ресурсів породжує оподаткування, тим більше негативні його наслідки для економічної динаміки [2, с. 112].

В. Грушко виокремлює дві головні можливі цілі податкового впливу на фінансову систему та безпеку суб'єктів господарювання: підтримання досягнутого рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання збереже сформованих рівнів підприємницької діяльності та інвестиційної активності підприємств, зміну рівня фінансової системи та її безпеки, обсягів накопичення й інвестування капіталів, інтенсивності підприємницької діяльності, реструктуризацію економіки [3, с. 256].

Вплив податків на фінансову систему здійснюється за допомогою різних важелів, зокрема зміна митного оподаткування на стан платіжного балансу ;

галузеві податкові важелі (галузеві податкові пільги, галузева диференціація ставок оподаткування, спеціальні режими оподаткування) на підприємницьку та інвестиційну активність в окремих галузях; пільги щодо мита, багатосторонні угоди стосовно запобігання подвійному оподаткуванню, інвестиційні податкові пільги тощо на реальні фінансові інвестиції; усі можливі податкові важелі на обсяги податкових надходжень до державного бюджету та на загальну підприємницьку та інвестиційну активність [4, с. 58].

Через неефективність реалізації податкової політики і функціонування податкової системи в Україні унеможливується дотримання пріоритетів вітчизняної економічної політики і забезпечення економіч-

ної безпеки. Ця проблема пов'язана з податковими ризиками, під впливом яких виникають негативні для економічного середовища економічні наслідки [4, с. 13].

Загрози фінансовій системі з боку «хиткої» податкової політики створюються через дестимулюючий вплив оподаткування на економічну активність у країні, а також незаплановані втрати бюджету від недоотримання податкових надходжень. Наслідками не виваженої податкової політики, які можуть нести загрози фінансовій системі є: тіньова економіка; наявність та збільшення суми податкового боргу; незаконне використання податкових пільг; незаконне виготовлення і збут підакцизних товарів; приховування та заниження об'єктів оподаткування; провадження сумнівних зовнішньоекономічних операцій [5, с. 312].

Факторами впливу деформації податкової складової на фінансову систему є: непродумана на довгу перспективу податкова політика, яка не відповідає інтересам більшості населення; коригування податкової сфери держави; ухиляння від сплати податків значної частини економічних агентів; розширення масштабів та види тіньової економічної діяльності, прихованої від оподаткування; недостатньо ефективна робота правоохоронних органів щодо запобігання податковим злочинам і правопорушенням; наявність податкових суперечностей у законодавстві стосовно регулювання податкових відносин.

Роль податкової політики полягає у створенні таких умов господарювання, за яких практично унеможливується зловживання фінансовими (бюджетними) коштами у тіньову економіку. А податкова система має функціонувати так, щоб була можливість отримувати фінансові ресурси в обсягах, необхідних для виконання державою покладених на неї функцій. А роль податків, як фактора фінансової системи та фінансової безпеки або загрози, залежить від конкурентної соціально-економічної ситуації в країні, особливостей етапу економічного розвитку, характеру економічної політики, стабільності державної влади та наявності відсутності кризових явищ розвитку світової фінансової системи. Кризовий стан держави та економіки, помилки податкової політики та загальна слабкість державного управління призводить до кризи податкової системи, перетворюючи її на реальну або потенційну загрозу фінансовій системі країни та її фінансовій безпеці.

Способом оптимізації впливу податкової складової на фінансову систему держави може бути налагоджений податковий механізм як сукупність методів, що регламентують податкові відносини держави та платників податків, який охоплює прогнозування, планування, регулювання, контроль. Важливими заходами є оптимізація кількості податкових платежів та зборів, упровадження оподаткування, яке піддається простому обліку, спрощення процедур заповнення податкових документів, відмова від необґрунтованих податкових пільг, забезпечен-

ня суворого дотримання податкового законодавства, тобто побудова ефективної податкової системи із зрозумілою досконалою податковою політикою.

Отже, неефективна податкова політика та податкова система, прорахунки в діяльності державних органів, містять загрози фінансовій безпеці країни, послаблюючи її фінансову систему.

Література:

1. Экономическая безопасность : Производство – Финансы – Банки / под. ред. В. К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 1998. 176 с.
2. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3т. / за ред. А. І. Даниленка. Київ, Фенікс, 2008. Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації, 2008. 112 с.
3. Грушко В., Лаптев С., Кашембар Л. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект. Київ: Ун-т економіки і права «Крок», 2010. 256 с.
4. Всеукраїнська професійна газета «Все про бухгалтерський облік» № 9–10. Спецвипуск № 431 за 31.01.2018 року. Податковий Кодекс України (кодифікований).
5. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків : теорія та практика: монографія. Т. : ТНЕУ, 2009. 312 с.

УДК 336.761.5

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

С. Р. Садиков,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. В.Гетьмана», server.sadykov@gmail.com*

Актуальність. Прогнозування динаміки цін на активи на фінансових ринках є важливим напрямком діяльності для великих учасників фінансових ринків, таких як комерційні банки, приватні фінансові установи, інвестиційні фонди, тощо, при цьому від успішності прогнозування валютного курсу з боку керівників та уповноважених спеціалістів, що задіяні у процесі прогнозування цін на фінансові активи в таких установах, безпосередньо залежить фінансовий результат діяльності цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В світовій фінансовій літературі існує низка теорій та гіпотез, які намагаються знайти та пояснити особливості динаміки цін на фінансових ринках через виявлення їх організаційних та функціональних особливостей, взаємодію учасників ринку.

Першою спробою систематизувати правила, згідно яких функціонує фінансовий ринок та відбувається рух цін, є дослідження та публікації Чарльза Доу, розробки якого на початку 20-го століття були доопрацьовані та опубліковані в якості теорії індексного аналізу (теорії Доу) прихильниками його досліджень Уільямом Гамільтоном, Робертом Рі та Джорджем Шефером. Згідно теорії індексного аналізу (теорії Доу) динаміка руху цін на фінансових ринках підпорядковується певним правилам: 1. Тенденції можуть бути короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими; 2. При висхідному (низхідному) тренді, кожний наступний пік і кожен спад повинен бути вище (нижче) попереднього; 3. Внутрішня структура тенденції складається з трьох фаз: фази накопичення, фази участі і фази реалізації.

Пізніше наукове критичне мислення дійшло до думки, що постійно вірне прогнозування руху цін на фінансових ринках (у тому числі валютному) є неможливим через занадто велику кількість факторів, що вимагають врахування та аналізу. Перший крок в цьому напрямку був зроблений видатним французьким фінансистом Луї Башельє, який

у своїй книзі «Теорія спекуляцій» (1900 р.) виклав Теорію фінансових спекуляцій. Згідно цієї теорії рух цін на фінансових ринках є непередбачуваним через занадто велику кількість факторів, що вимагають врахування та аналізу; ринкові цінові коливання відповідають нормальному (гаусівському) розподілу [1, с. 12-14].

Ідеї Башельє щодо дії фактору випадковості при формуванні ринкових цін на фінансові активи та відсутності залежності між змінами цін у різні моменти часу у короткостроковій перспективі набули подальшого розвитку у гіпотезі ефективного ринку американського економіста Юджина Фама, яка вперше була викладена у статті «Ефективні ринки капіталу: теорія і практика» у 1965 році. Згідно цієї гіпотези в будь-який момент часу ціна на фінансовому ринку є справедливою, тому що відображає всю доступну інформацію [1, с. 16-18].

Продовженням ідей гіпотези ефективного ринку стала Теорія випадкових блукань, яка набула популярності завдяки книзі Бертона Малкієла «Випадкова прогулянка по Волл-Стріт» (1973). Згідно з цією теорією рух цін на фінансові активи є випадковим та непередбачуваним (зміни цін – серійно незалежними), а тому у довгостроковому періоді спроби «обіграти ринок» не дадуть результатів вище середньо ринкових [2].

Звичайно, що така амбіційна гіпотеза, як гіпотеза ефективного ринку, отримала й багато опонентів. Найвпливовішим з них ми вважаємо Теорію поведінкових фінансів, основні положення якої Данієл Канеман та Амос Тверський вперше виклали у книзі «Прийняття рішень в умовах невизначеності: евристики та упередження» у 1974 році. Теорія поведінкових фінансів критикує один з основних постулатів, який дозволяє гіпотезі ефективного ринку стверджувати, що ринкові ціни в будь-який момент часу є справедливими, а саме раціональність учасників ринку. Згідно цієї теорії в умовах невизначеності, при наявності чуток, суперечливих фактів, постійної зміни ситуації та невизначеності навколишнього світу, інвестори частіше нездатні приймати оптимальні рішення, аномальна з точки зору раціональної моделі поведінка в реальному світі часто є нормальною, а раціональне прийняття рішень слід вважати винятком [1, с. 9-11]. Іншими словами, фінансові ринки не є ефективними через обмежену раціональність учасників ринку. Один з перших послідовників Теорії поведінкових фінансів, професор біхевіоризму та економіки в Школі бізнесу Чиказького університету Річард Талер висловив ту саму думку радикальніше: «Люди зовсім не закінчені ідіоти, але вони і не гіперраціональні машини» [3, с. 22].

У 1982 році вийшла в світ книга «Фрактальна геометрія природи» Бенуа Мандельброта, в якій автор виклав гіпотезу фрактального ринку. Ця гіпотеза стверджує, що в будь-який конкретний момент часу фінансовий ринок відображає не всю доступну інформацію, а тільки ту, що важлива для певного інвестиційного горизонту [1, с. 65-68].

У 1987 році всесвітньовідомий трейдер, інвестор та громадський діяч Джордж Сорос у власній книзі «Алхімія фінансів» виклав Теорію рефлексивності, яка стверджує, що на фінансових ринках існує двосторонній зв'язок між усіма його учасниками. Процес формування ціни на фінансових ринках в більшості випадків обумовлений рефлексивними реакціями його учасників, тобто пануючими уявленнями або думками про майбутній напрямок руху цін [1, с. 35-36].

У 1990 році Тоніс Веґе запропонував гіпотезу когерентного ринку, основу якої становила теорія соціальної імітації (яка, в свою чергу, з'явилась завдяки фізичній моделі Ізінґа). Т.Веґе стверджує, що ринки еволюціонують, здійснюючи переходи з одного стану до іншого. Його теорія практично описує перехід від ефективного ринку (випадкового блукання) до стадної ринкової поведінки, яку в соціальних науках описують термінами психології натовпу [4].

Іншим теоретичним дослідженням, що шукає альтернативну гіпотезу ефективного ринку організаційну форму фінансового ринку, стала гіпотеза адаптивного ринку, яку Ендрю Ло виклав у книзі «Невипадкова прогулянка по Волл-Стріт» в 1999 році, написав у співтворстві з Крейгом МакКінґлі. Згідно цієї гіпотези стан фінансового ринку та цінова динаміка визначаються не випадковими коливаннями, а діями конкуруючих між собою учасників, які постійно пристосовуються до ринкових змін та самі змінюються у часі. Для пояснення того, яким чином відбувається пристосування до ринкових змін, Ло використав підхід дарвінівської теорії еволюції та природного відбору: розвиток учасників відбувається шляхом проб та помилок, а тим, кому не вдалось пристосуватися, доводиться залишити (зникнути) фінансовий ринок [1, с. 68-70].

Висновки. Як ми бачимо з наукових теорій, гіпотез і досліджень, викладених в цьому дослідженні, проблематика можливості та методології прогнозування цін на фінансових ринках є досі відкритою та дискусійною, а отже вищезазначені питання залишаються актуальними як для науковців, так і для індивідуальних та інституційних учасників фінансового ринку. В цілому можна зробити висновок, що жодна з наведених теорій та гіпотез не може всебічно та обґрунтовано пояснити та спрогнозувати динаміку цін на фінансові активи в будь-який момент, проте кожна з них спроможна пояснити окремі випадки цінової динаміки в певні проміжки часу та, таким чином, ці наукові дослідження роблять певний внесок в загальне розуміння особливостей функціонування фінансового ринку, але мають обмежену сферу застосування щодо фінансових ринків. Вважаємо, що при прогнозуванні цін на фінансові активи, у тому числі валютний курс, слід притримуватись еклектичного підходу – використовувати положення тієї наукової теорії або гіпотези, що більше підходить для пояснення конкретної динаміки фінансово-часових рядів.

Література:

1. Енциклопедія фінансових ідей [Текст] / [голов. ред. В. В. Фещенко; уклад. Н. Л. Гузей та ін.]. Київ: Укр. агентство фін. розвитку, 2012. 440 с.
2. Бертон Г. Малкиел. Случайная прогулка по Уолл-Стрит [Текст] ; пер. с англ. [С. Борич]. М.: Издательство «Попурри», 2006. 512 с.
3. Бернстайн Питер. Фундаментальные идеи финансового мира. Эволюция [Текст] ; пер. с англ. [В. Ионова, А. Зотагина, В. Ибрагимова]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 247 с.
4. Vaga Tonis. The Coherent Market Hypothesis. Financial Analysts Journal, November–December 1990.

УДК 339.92:005.21

**РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ
ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
В РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ****О. М. Сазонець,***Національний університет водного господарства
та природокористування, o.m.sazonets@nuwm.edu.ua***З. В. Валіулліна,***Національний університет водного господарства
та природокористування, z.v.valiullina@nuwm.edu.ua*

Лідуючі позиції технологічних корпорацій на тлі міцних регіональних зв'язків ведуть до виникнення торгівельно-виробничих систем глобального масштабу, глобальних монополій, які вдало використовують переваги глобалізації, інтеграції та транснаціоналізації одночасно. Значних успіхів в цьому досягли саме лідери світових ринків – корпорації США, які стали потужним локомотивом регіональної інтеграції та разом з потужними ринками Канади та Мексики стали сильними учасниками глобальної конкуренції на основі НАФТА. Орієнтуючись, перш за все, на підтримку внутрішньої єдності та забезпечення власних інтересів, найближчі конкуренти США – розвинуті країни Європи стійко виробили політику не глобальної, а довгострокової регіональної інтеграції, за якої участь у глобальній конкуренції приймають не окремі країни, що не зможуть забезпечити довгострокові конкурентні переваги окремо, а цілі групи країн, по підтримують і взаємодоповнюють одна одну. Дана ситуація надзвичайно вигідна для міжнародних компаній, оскільки регіональна інтеграція об'єктивно направлена на збереження та раціональне використання ресурсів менш розвинутих країн, яких зазвичай недостатньо для того, аби самостійно конкурувати на глобальному ринку. Все це обумовило актуальність обраного дослідження.

Зауважимо, що на сьогодні, подібним чином до європейських корпорацій, інші компанії також сприяють регіональній інтеграції як територіально, так і опосередковано в інших регіонах. Безумовно, мова йде про корпорації США, Китаю та Японії.

Слід відзначити вагомий внесок міжнародних корпорацій до формування регіональних інтеграційних об'єднань, в першу чергу за рахунок прямих іноземних інвестицій з боку корпорацій з одного боку, та

направлену лібералізацію міжнародного руху капіталу між країнами-учасницями інтеграції, з іншого. Зрештою, це призводить до того, що внутрішньорегіональні інвестори, які володіють виробничими потужностями як в межах інтеграційного об'єднання, так і поза ним, надають перевагу оптимізації власної господарської діяльності шляхом зміни конфігурації власної філіальної мережі.

Для дослідження важливості впливу регіональної інтеграції у світовій економіці, з огляду на вагомую роль міжнародних корпорацій у даних процесах, нами було обрано показники вхідних та вихідних прямих іноземних інвестицій (ПІІ), розподілених між регіональними інтеграційними об'єднаннями – НАФТА, ЄС, АСЕАН (включаючи Японію, Китай, Корею), ЛАС. ПІІ на сьогодні є найбільш динамічною та чутливою до змін умов конкурентного середовища формою міжнародних економічних відносин, індикатори яких відображають загальносвітові тенденції розвитку світового господарства, а оскільки носіями їх є міжнародні корпорації, що, як ми з'ясували раніше, становлять основу економічної інтеграції, дослідження особливостей вказаних показників, особливо в розрізі регіональних об'єднань, є особливо актуальним.

В дослідженні були використані показники потоків вхідних та вихідних інвестицій за період 1970–2016 рр. для чотирьох регіональних інтеграційних об'єднань. Мета дослідження – на основі економіко-математичних методів визначити рівень взаємозв'язку між загальносвітовими показниками ПІІ та відповідними їх значеннями для регіональних інтеграційних об'єднань. На основі розрахунків нами було визначено значення індексу динаміки ПІІ (рис. 1, рис. 2).

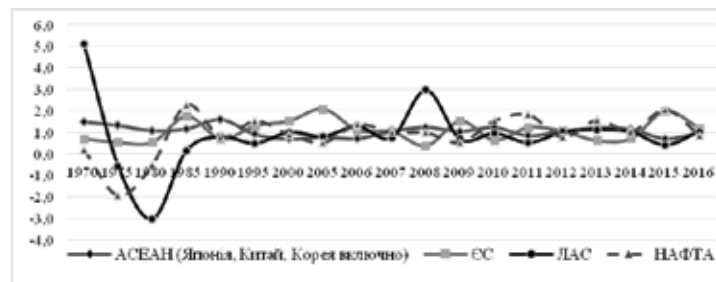


Рис. 1. Значення індексу динаміки потоків вхідних ПІІ міжнародних корпорацій за регіональними інтеграційними об'єднаннями, 1970–2016 рр.* [1]

Значення індексу більше одиниці свідчить про зростання обсягів ПІІ у поточному році порівняно з попереднім, а менше одиниці, відповідно, про зменшення. Найбільші темпи росту як вхідних, так і вихідних

ПІІ зафіксовано для країн НАФТА та ЄС, найменші – відповідно для регіонального об'єднання ЛАС. Таким чином, підтверджено визначені загальносвітові тенденції домінування розвинутих країн у глобальних потоках ПІІ. Проте варто відзначити, що найбільшого прогресу у залученні ПІІ досягли саме країни АСЕАН, що є практичним відображенням загальносвітових тенденцій зміцнення позицій країн, що розвиваються, у світовій економіці.

На основі розрахованих даних в дослідженні визначено рівень взаємозалежності індексів динаміки вхідних та вихідних ПІІ за регіональними об'єднаннями та загальносвітовими показниками.

Результати проведеного дослідження засвідчують про високі темпи взаємозалежності між показниками вихідних ПІІ європейських корпорацій та загальносвітових показників – коефіцієнт детермінації становить 0,71, а з наближенням його значення до 1 рівень взаємозалежності між аналізованими показниками зростає, тобто можна стверджувати, що вихідні потоки ПІІ від європейських корпорацій на 71 % визначають загальносвітову тенденцію розвитку відповідних індикаторів.

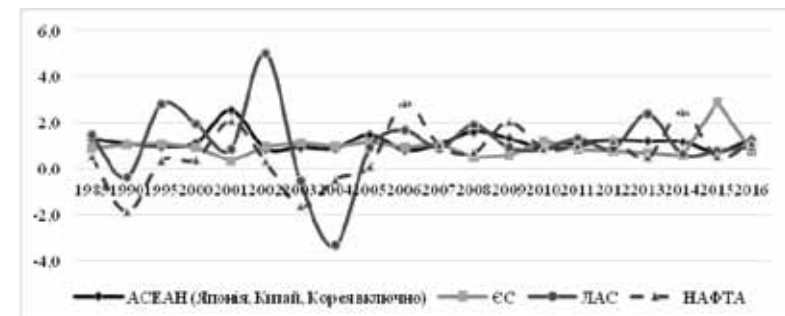


Рис.2. Значення індексу динаміки потоків вихідних ПІІ міжнародних корпорацій за регіональними інтеграційними об'єднаннями, 1970–2016 рр.* [2]

Для корпорацій регіонального об'єднання НАФТА дане твердження є вірним на 41 %, що також свідчить про важливу роль американських корпорацій у формуванні загальносвітових потоків вихідних ПІІ.

Показники взаємозалежності між регіональними та загальносвітовими потоками вихідних ПІІ для країн АСЕАН та ЛАС знаходяться на порівняно низькому рівні – 11,5 % та 3,2 % відповідно. Це певним чином підтверджує той факт, що країни, які розвиваються, більшою мірою виступають в якості реципієнтів ПІІ, ніж інвесторів, та, відповідно, міжнародні корпорації з цих країн ще не зміцнили власні позиції на між-

народних ринках, щоб впливати на світові інвестиційні тенденції, та не реалізували повною мірою стратегії зростання.

Домінування європейських та американських корпорацій в якості ключових гравців міжнародного інвестиційного ринку підтверджують розраховані індикатори для вхідних ПІІ. Таким чином, формування регіональних інтеграційних об'єднань є закономірним процесом розвитку сучасної економіки. Особливу роль у даних процесах відіграють міжнародні корпорації, що за рахунок розвитку власних корпоративних мереж, на основі ПІІ, стимулювання міжнародної торгівлі та передачі технологій покликані вирівняти диспропорції в рівнях економічного розвитку країн-учасниць регіональних об'єднань, згладжувати перепади господарської кон'юнктури та створити потужний фундамент для соціально-економічного розвитку регіону.

Література:

1. UNCTADSTAT. Data center. Information economy. Information and communication technology. Share of ICT goods as percentage of total trade, annual, 2000–2016 [Electronic resource]. Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

2. UNCTADSTAT. Data center. Information economy. Information and communication technology. Bilateral trade flows by ICT goods categories, annual, 2000–2016 [Electronic resource]. Access mode: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

УДК 336.378

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Т. В. Сальникова,

Університет митної справи та фінансів

К. В. Білодід,

*Університет митної справи та фінансів,
voloshko.ekaterina@gmail.com*

Д. Г. Підодня,

Університет митної справи та фінансів

Питання фінансування освіти є важливою ланкою в розвитку держави. Турбота про освіту – запорука благополуччя кожного громадянина, ключовий аспект в забезпеченні національної безпеки, добробуту країни. Фінансові вкладення в освіту – одні з найважливіших інвестицій у людський капітал.

Фінансування державних навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, галузей народного господарства, додаткових джерел фінансування. Додатковими джерелами фінансування можуть бути: кошти за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів; за надання додаткових освітніх послуг; за науково-дослідні роботи та послуги, виконані навчальним закладом на замовлення; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; дотації місцевих бюджетів; кредити банків; добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, організацій, окремих громадян [3].

Модернізація існуючої освітньої системи потребує вирішення ряду проблем, серед яких: неготовність вищих навчальних закладів до функціонування в умовах ринкової економіки; зниження якості освіти і конкурентоспроможності освітніх установ на глобальному ринку; відсутність ефективного партнерства між державою, ВНЗ та бізнесом; невідповідність між пропозицією освітніх послуг і попитом на них; дефіцит висококваліфікованих кадрів; застаріла матеріально-технічна база. Проблеми освітньої системи загострюються під впливом глобалізації та інтенсифікації економічних, міжнародних, науково-технічних, освітніх, культурних відносин; бурхливого розвитку та інтенсивного поширення

комп'ютерної техніки та інформаційних технологій; все більш вираженої орієнтації суспільного виробництва на людину, на задоволення її швидко змінюваних потреб, прагнень та інтересів [1, с. 13].

Останнім часом держава не спроможна забезпечити рівень фінансування освіти необхідний для її розвитку, тому фактично вона перекладає свої зобов'язання на громадян. Це виражається в тенденції переведення ВНЗ на принцип самоопукності та самофінансування, скорочення обсягів державного замовлення, зменшення фінансування шкіл, передача функції забезпечення навчальними матеріалами учнів до повноважень батьків (принаймні, до введення в дію програми нової української школи). Проте освітні видатки децю збільшуються (до 6,4% ВВП порівняно з 2017 р.) і перевищують рівень країн Центральної та Східної Європи, що стали членами ЄС після 2004 р. на 1,5 п.п. В США частка освітніх видатків становить на 2017 р. 15% від загальної суми видатків (в Україні – 16,8%), У відсотках до ВВП витрати на освіту становлять 5,1% в США та 6,0% в Україні. Для України така частка фінансування у ВВП є майже стабільною, адже з 2010 р. вона майже не змінилась (державні витрати на освіту в 2010 р. склали 6,86% від номінального ВВП) крім 2015-2016рр., коли частка скорочувалась до 5,4% та 5% відповідно. Проте рівень якості освіти в Україні та США різний. Слід також звернути увагу на фінансування освіти в таких країнах як Нова Зеландія, в якій відсоток ВВП становить 7%, що на даний момент випереджає всі європейські країни, але за загальним відносним показником рівня видатків на освіту Україна випереджає Об'єднане Королівство (5,4% ВВП), Нідерланди (5,5% ВВП), Швецію, Ізраїль, Францію, Німеччину, які посідають значно вищі місця за якістю всіх ланок освіти [3].

Аналізуючи відсоток видатків зведеного бюджету на освіту за період 2015-2017 рр., можна стверджувати, що найбільший розмір видатків на освіту спостерігався в 2017 р., а найменший – в 2016 р. Для порівняння ми також використали дані, які заплановані в бюджеті на 2018 р. Вони досягають майже однакового рівня з показниками 2017 р. (рис.1) [3].

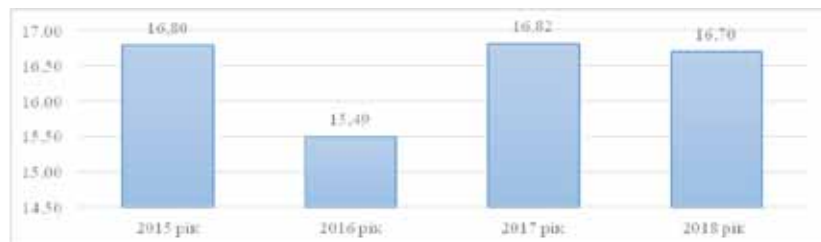


Рис. 1. Частка видатків на освіту від загального розміру зведеного бюджету, %

Аналіз джерел фінансування свідчить, що за період 2013-2016 рр. за даними Державної служби статистики та ДКСУ частка недержавного сектору у фінансуванні скоротилась із 2,1% від ВВП у 2013р. до 1,9% у 2016 р., а державного – з 5,5% у 2013р. до 4,1% ВВП у 2016р. Упродовж 2010–2016 рр. спостерігалось скорочення частки видатків зведеного бюджету на освіту як відносно обсягу ВВП (з 7,4 % у 2010 р. до 5,4 % у 2016 р.), так і обсягу видатків зведеного бюджету України (з 21,1 % у 2010 р. до 15,5 % у 2016 р.). Станом на 2018 р. показник частки видатків у зведеному бюджеті закладено на рівні 16,6%, а частка до ВВП вже склала 6%. За напрямками фінансування, що були проаналізовані на основі даних 2017 р. видно, що найбільше фінансується сфера середньої та вищої освіти – 41% а 37% відповідно, а на дошкільні заклади витрачається менше коштів – 14% від загальної суми видатків на освіту (рис. 2). На підготовку кадрів та підвищення кваліфікації (разом зі стипендіями) припадає 37 млрд грн, з них 22,8 млрд грн – у виданні Міносвіти, а загалом підготовку кадрів різного рівня продовжують фінансувати 25 різних відомств. Понад 400 ВНЗ I-II рівня акредитації передаються у комунальну власність, їх фінансування переводиться на місцеві бюджети (видатки – 0,2% ВВП) [3].



Рис. 2. Частка загальних витрат на окремі галузі сфери освіти у 2017 р., %

При цьому за 2014-2017 рр. (2018 р. – план) частка видатків зведеного бюджету на загальну середню освіту склала 42,4–47,4 %, на вищу – 21,8–28,3 % та дошкільну освіту – 15,2–15,9 %. Спостерігається збільшення частки видатків на загальну середню освіту з 42,4 % у 2014 р. до планових 48,0 % у 2018 р., зниження частки видатків на вищу освіту з 28,3 % у 2014 р. до 21,8 % у 2017 р. [4]. За джерелами фінансування зберігається приблизно однакова структура: Міністерство освіти і науки 75,7%, Міністерство охорони здоров'я (7,8%) та інші центральні урядові органи (Міністерство аграрної політики та продовольства (7,1%),

Міністерство внутрішніх справ (2,9%), Міністерство культури (2,5%)), місцеві органи управління.

Отже, видатки на освіту в Україні знаходяться на досить високому рівні, якщо порівнювати їх з часткою видатків зарубіжних країн, проте, з огляду на проблеми, що залишаються в галузі, є необхідність у підвищенні ефективності використання ресурсів або у збільшенні обсягів фінансування. Збільшити фінансові ресурси для забезпечення освіти можна також залученням інвестицій від представників бізнесу, участі у громадських проектах.

Література:

1. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи : монографія; за заг. ред. чл.-кор. НАПН України, д-ра екон. наук, проф. І. М. Гриценка. Київ, 2015. 260 с.
2. Бюджет-2018: розвиток за інерцією [Електронний ресурс]. *Центр економічної стратегії*. 2018. Режим доступу до ресурсу: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/01/budget-2018_flash.pdf.
3. Видатки за функціями [Електронний ресурс]. 2018. Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/budget/expenditure/>.
4. Освіта в Україні: базові індикатори [Електронний ресурс]. 2018. 210 с. Режим доступу до ресурсу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nova-ukrainska-shkola/1serpkonf-informatsiyniy-byuletten.pdf>

УДК 336.7

ДОВІРА НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

А. Ю. Семеног,

Сумський державний університет, a.semenoh@uabs.sumdu.edu.ua

В. В. Семеног,

Сумський державний університет, v.semenog@gmail.com

Запорукою економічного розвитку в Україні є розбудова ефективної взаємодії між фінансовим та реальним секторами економіки, що, за умов перманентної фінансової кризи, може бути досягнута лише підвищенням довіри споживачів фінансових послуг до фінансових установ, що їх надають. Довіра, без сумніву, є важливим фактором формування ефективних взаємовідносин між компаніями та споживачами, водночас на ринку фінансових послуг її роль, однозначно, є набагато вищою та визначальною як для розвитку фінансового ринку, так і для економіки в цілому. Специфічність фінансових послуг та особливості роботи фінансових установ, що пов'язані з використанням залучених фінансових ресурсів від одних суб'єктів економічної діяльності для фінансування діяльності інших, обумовлює появу фінансового ризику, рівень якого значною мірою залежить від рівня довіри споживачів фінансових послуг до конкретної фінансової установи та фінансового ринку загалом. На відміну від відносин купівлі-продажу в реальному секторі економіки банкрутство та невиконання умов співпраці несе ризики лише для окремої групи споживачів, у той час як втрата довіри навіть до однієї фінансової установи, наприклад банку, може спровокувати масовий відтік капіталу з інших фінансових установ та сприяти появі фінансової чи економічної кризи. Усе це обумовлює необхідність комплексного і всебічного дослідження сутності, ролі і значення довіри на ринку фінансових послуг України.

Останнім часом завдяки науковому доробку як вітчизняних, так і зарубіжних науковців суттєво розширилося розуміння сутності довіри у функціонуванні та розвитку сучасного ринку фінансових послуг, проте на сьогоднішній день залишається багато розбіжностей стосовно тлумачення довіри, її співвідношення з іншими поняттями.

Сучасні уявлення про довіру є результатом наукового пошуку мислителів минулого, які досліджували дане поняття у рамках філософії, етики, теології, політології, психології та соціології. У XX столітті із

розвитком поведінкових теорій феномен довіри стає предметом дослідження й економістів, які намагаються визначити її вплив на ірраціональну поведінку економічних агентів.

Згідно Словника української мови [1, с. 335] слово «довіра» позначає ставлення до кого-небудь, що виникає на основі віри в чийсь правоту, чесність, щирість і т. ін. Ця лексична одиниця також вживається у виразах: влазити (влізити, вкрататися, вкратися, втратитися, втертися і т. ін.) в довір'я – різними підступними діями, хитрощами і т. ін. домагатися довірливого ставлення до себе; входити (увійти) в довір'я – домагатися довірливого і доброго ставлення до себе.

На думку О. Кожем'якіної [2, с. 127] філософський контекст довіри передбачає використання таких понять, як загальне благо, спільні та індивідуальні інтереси, колективна ідентичність, солідарність. Соціальний феномен довіри підтримується Е. Гіденсом [3], який виділив три форми довіри: особистісна довіра, в основі якої кровні та дружні стосунки; безособистісна довіра до абстрактних систем та інститутів; узагальнена довіра як базова настанова до взаємодії у суспільстві. Таким чином, довіра є динамічною характеристикою, що продукує розвиток суспільства, виступаючи елементом його модернізації та впровадження інновацій в економіці [4]. Рівень змін залежить від інституційної спроможності країни забезпечити зростання довіри у межах від малих закритих груп до рівня ширших спільнот та мереж.

Фактором зростання організаційної та інституційної довіри [2, с. 129] є репутаційний капітал, що віддзеркалює досвід попередніх успішних взаємодій та доведену надійність на рівні спільноти, підкріплену певними нормативними практиками та притаманною суспільству культури поведінки. «Довіра відображає ціннісний та нормативний аспекти соціального капіталу, позначаючи просторову динаміку соціокультурного руху від особистого відчуття захищеності до загального генералізованого, інституційного та символічного відношення надійності». Науковець доводить, що довіра як основа соціального капіталу визначає: спроможність покладатися на добру волю іншої особи чи інституції, інтереси яких не завжди є відомими; очікування надійності та результативності відносин; готовність взаємодіяти, спільно створювати. Звідси, довіра є природньою характеристикою суспільства, що формується та розвивається у процесі соціальної взаємодії.

Економічний зміст категорії «довіра» охарактеризовано у роботі О. Кузьміна та О. Бонецького [5, с. 101], які наголошують, що це «впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта», який повинен забезпечити збереження та приріст інвестованих активів, отримання відповідного рівня доходу та інших зобов'язань у встановлені строки та в повному розмірі.

Вияв довіри простежується у ставленні та відносинах між господарюючими суб'єктами та базується на тривалому процесі виконання взаємних зобов'язань, що в цілому веде до зниження трансакційних витрат економічних агентів. Довіра та взаємні зобов'язання є раціональним і вигідним форматом відносин та виступає у ролі капіталу, який дає можливість суб'єктам господарювання отримувати доступ до ресурсів та благ набагато швидше та дешевше [6].

На ринку фінансових послуг важливим показником буде не сама наявність довіри, а динаміка її рівня. Зростання довіри до інститутів ринку фінансових послуг стимулює зростання інвестиційного потенціалу домогосподарств та суб'єктів господарювання, знижуючи їх трансакційні витрати та економічні ризики. Разом з тим їх розвиток автоматично сприяє розвитку потенціалу і самих фінансових посередників, які пропонують кращі послуги, збільшуючи довіру клієнтів ще більше.

Відзначимо, для ринку фінансових послуг характерним є наявність власне взаємної довіри, що проявляється у відносинах між фінансовими установами та інвесторами, між фінансовими установами одного та різного типів (наприклад, банк і страхова компанія), між фінансовими установами і державними регуляторами. О. Ковтун [7] виділяє три рівні довіри на ринку фінансових послуг: на макроекономічному – інституційну довіру, яка заснована на суспільних, правових, економічних, культурних нормах суспільства і визначається в очікуваній поведінці державного регулятора та інших державних інституцій; на мікрорівні – економічну довіру до фінансових установ, яка означає впевненість споживачів у надійності та стабільності суб'єктів ринку фінансових послуг (банків, страхових компаній, кредитних спілок та ін.); на нанорівні – персоналізовану довіру, що характерною для кожної фінансової установи і означає впевненість споживача фінансової послуги в надійності та стабільності об'єкта довіри і пов'язана зі взаємним діалогом та індивідуальним підходом.

Таким чином, значення довіри на ринку фінансових послуг, яка тісно пов'язана з функціонуванням системи державного регулювання та гарантій, чистої вартості фінансового посередника, стабільності та репутації окремої фінансової установи, а також наявності відкритої та доступної інформації про послуги на ринку, буде активно зростати у майбутньому. Поштовх до зростання, на нашу думку, буде забезпечено динамічним розвитком сучасних, зручних та більш персоналізованих послуг від фінансово-технологічних компаній, які все частіше конкурують з класичними фінансовими установами за довіру та лояльність споживачів.

Література:

1. Словник української мови : у 11-ти т. / под ред. П. П. Доценко, Л. А. Юрчук. Київ : «Наукова думка», 1971. Т. 2: Г–Ж. 550 с.
2. Кожемякіна О. М. Довіра та соціальний капітал: просторова ціннісно-нормативна інтерпретація. Демографія та соціальна економіка. 2016. № 1. С. 118–131.
3. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуризации. Москва: Академический Проект, 2005. 528 с.
4. Кузьмук О. М. Теоретична інтерпретація концепту «довіра» в соціології. Грані. 2015. № 5. С. 42–45.
5. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.2. С. 100–104.
6. Шаповалова Т. В. Довіра як економічна категорія та складова соціального капіталу. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія : Економіка. 2013. Вип. 263, Т. 14. С. 295–303.
7. Ковтун О. А. Обґрунтування механізму впливу на рівень довіри домогосподарств до інституцій фінансового ринку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(1). С. 133–138.

УДК657

**РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ:
МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ
(НА ПРИКЛАДІ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ «ВИТРАТИ»)**

Д. М. Сич,*Національний університет водного господарства
та природокористування, sych.dima@gmail.com*

Управлінський облік пов'язує обліковий процес з процесом управління, так як функції управління та інформація, що забезпечують їх дію, дозволяють сформулювати завдання та прикладний характер управлінського обліку.

Серед основних функцій управлінського обліку: інформаційна, комунікаційна, контрольна, прогнозна, аналітична. Окрім вищенаведених функцій, за кордоном виділяють ще дві додаткові функції:

– оптимістичну: полягає у створенні підстав для найкращого вибору оптимальних варіантів діяльності;

– мотиваційну: проявляється в забезпеченні інформацією про грошові кошти, доходи та витрати, фінансові результати, що уможливило створення системи вимірювання і критерії оцінки, а також системи стимулювання для підрозділів та виробничих ділянок підприємства [1].

Не зважаючи на численні наукові розробки, проблема вибору ефективного формату управлінського обліку господарської діяльності (витрат, зокрема), який би враховував специфіку виробничих підприємств, їх національні, галузеві та організаційно-економічні особливості, залишається не вирішеною.

Управлінський облік витрат – це, на наш погляд, комплексна інформаційна система, що включає:

- вартісно-натуральний облік витрат за прийнятою класифікацією;
- системну *реєстрацію адміністративних рішень* щодо формування витрат з метою створення інформаційної бази для наступної оцінки такого адміністрування на предмет своєчасності та ефективності як прийняття, так і реалізації заходів менеджменту.

У вітчизняній та зарубіжній практиці бухгалтерського та управлінського обліку використовуються більше десятик традиційних методів калькулювання та обліку витрат. Підвищення вимог до надійності по-

казника собівартості продукції зумовило появу нових (прогресивних) методів калькулювання собівартості продукції (табл. 1).

З метою забезпечення підзвітності функціонування ЦВ «Витрати» доцільно впровадити внутрішньогосподарський облік з належним рівнем деталізації інформації та дотриманням принципів, що забезпечують уніфікацію показників діяльності центрів з іншими формами звітності підприємства (фінансової, зокрема).

Таблиця 1

Прогресивні методи калькулювання собівартості продукції

Метод калькулювання	Коротка характеристика методу
ABC-костинг (activity – based costing)	ґрунтується на принципі поділу витрат на прямі і накладні. При чому непрямі витрати розподіляються не пропорційно певній базі (як при традиційних методах), а за допомогою індексу-розподільвача – фактора, що має причинно-наслідковий зв'язок з витратами (наприклад, людино-години, машино-години, площі офісних і виробничих приміщень тощо).
Директ-костинг	обчислення собівартості тільки на основі прямих (змінних) виробничих витрат.
Абзорпшен-костинг	ґрунтується на тому, що до виробничої собівартості включаються всі виробничі витрати незалежно від того, є вони постійними чи змінними.
Таргет-костинг	застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації застарілої продукції. Даний метод розглядає собівартість не як заздалегідь розрахований за нормативами показник, а як величину, до якої повинна прагнути організація (цільова собівартість), щоб запропонувати ринку конкурентний продукт.
Кайзен-костинг	зміст системи полягає у досягненні цільової собівартості продукції та пошуку шляхів зниження витрат до цільового рівня на стадії виробництва.
Калькулювання собівартості за стадіями життєвого циклу продукту (life-cycle costing (LCC))	вимірювання й накопичення всіх фактичних витрат, пов'язаних із певним виробом упродовж його життєвого циклу.
Калькулювання за системою «точно в строк» (just – in – time – JIT)	застосовується при відмові від виробництва крупними партіями і створення безперервного – поточного виробництва. Мета JIT – знищення зайвих витрат і ефективно використання виробничого потенціалу підприємства.

Джерело: складено на основі [2; 3].

Для виробничих підприємств альтернативний аналітичний облік для ЦВ «Витрати» в частині формування собівартості готової продукції наведено в табл. 2.

Важливим питанням для центрів витрат є розподіл непрямих витрат: за місцями виникнення на підставі кількісних і вартісних баз, зокрема: чисельністю персоналу, обсягу випуску продукції, основної заробітної плати певної категорії персоналу, фактичного часу роботи обладнання, площі приміщень тощо.

Таблиця 2

Деталізація внутрішньогосподарського обліку для центрів відповідальності «Витрати» (за статтями собівартості готової продукції)

№ з/п	Центри відповідальності	Основні показники діяльності (за даними бухгалтерського обліку)	Рахунок аналітичного обліку	Критерій введення субрахунку аналіт. обліку
1	2	3	4	5
1	ЦВ «Витрати основного виробництва»	прямі виробничі витрати	Рах. 23	за місцями виникнення та елементами витрат
		розподілені та нерозподілені загально виробничі витрати	Рах. 91	
		фактична собівартість готової продукції	Рах. 26	за видами (номенклатурою) готової продукції
2	ЦВ «Витрати допоміжного виробництва»	прямі виробничі витрати	Рах. 23	за місцями виникнення та елементами витрат, виконавцями
		розподілені та нерозподілені загально виробничі витрати	Рах. 91	
3	ЦВ «Обслуговуюче виробництво»	прямі виробничі витрати	Рах. 23	за місцями виникнення та елементами витрат, виконавцями (підрядниками)
		розподілені та нерозподілені загально виробничі витрати	Рах. 91	

Практика зарубіжних компаній активно застосовує в системі внутрішнього контролю оцінку результативності адміністрування діяльності центрів [18]. Нами запропоновано спрощений варіант такої оцінки на прикладі ЦВ «Витрати» на прикладі формування прямих та загально-виробничих витрат (таблиця 3).

Таблиця 3

**Управлінський облік адміністрування послуг
(на прикладі формування прямих та загальновиробничих витрат)**

№ з/п	Наказ	№, дата	Деталізація				Оцінка виконання	
			Мета, заходи по її реалізації	Термін виконання	виконавці	Корисність інформації	своєчасність *	якісна оцінка, бали **
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Підготовка звітності про списання запасів на виробництво	№ 28 від 13.05 2017 р.	Звітність по списаних виробничих запасах	22-25 числа щомісячно	Андрощук М. А. (матеріально-відповідальна особа)	Підготовка внутрішньої звітності за показниками запасів	5	10
2	Документальне забезпечення розрахунків з контрагентами по комунальних послугах для виробничої ділянки	№ 41 від 13.06 2017 р.	Реєстр актів виконаних робіт	До 5-8 числа місяця, наступного за звітним	Кучерук О.М.		4	7
3	Інші							

*запропоновано систему оцінювання 1-5 балів :

до 1-го бала – практично завдання не виконано;

2-3 бала – виконано із запізненням без обґрунтування причин;

4 бала – виконано з нетривалим відставанням (об’єктивні причини);

5 балів – виконано вчасно.

** запропоновано систему оцінювання 1-12 балів:

до 3-х балів – розпочато виконання

4-7 балів – поставлені завдання виконані в обсягах, що не перевищують половини запланованих (затверджених в наказі);

8-10 балів – в більшості завдання виконано;

11-12 балів – в результатів виконання заходу досягнуто кінцевого результату – цілі.

Висновки. Ефективне впровадження управлінського обліку сьогодні – поетапна система розкритих в роботі послідовних організаційно-економічних заходів, в основі яких: впровадження прогресивних методик формування собівартості, створення деталізованого внутрішньогосподарського обліку, системний моніторинг заходами внутрішнього контролю показників внутрішньої звітності центрів відповідальності, а також оцінка оптимізації витрат із застосуванням процедур внутрішнього аудиту.

Наведені альтернативні підходи щодо впровадження управлінського обліку на вітчизняних виробничих підприємства дозволять більш практично адаптувати міжнародну практику його застосування до національних суспільно-економічних потреб та ресурсних можливостей господарювання.

Література:

1. Функції управлінського обліку : міжнародна практика [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://buhgalterskiy_oblik_ta_audit/predmet_metod_printsipi_funktsiyi

2. Скрипник М. І. Позамовний та попроцесний методи калькулювання собівартості продукції: переваги та недоліки. *Економічні науки. Серія : Облік і фінанси*. 2011. Вип. 8. С. 412–423.

3. Олійник О. В. Системний підхід до управління витратами. *Стратегія економічного розвитку України*. 2013. № 33. С. 258–264.

УДК 336.1:364)[477]

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Н. І. Сітинська,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
capnatalia885@gmail.com*

Проблеми гарантування та реалізації положень статті 1 Конституції України [1], а саме: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» є одними із найбільш актуальних стратегічних завдань нашої держави на сучасному етапі її розвитку. Найважливішим серед них і найменш реалізованими є створення ефективної системи соціального захисту населення, яка є не лише засобом наближення до міжнародних стандартів рівня життя, а й дієвим інструментом підтримки існуючого конституційного ладу, досягнення соціальної справедливості та злагоди у суспільстві.

Міністерство соціальної політики України метою соціального захисту населення називає покращення доступності та якості послуг, збільшення обсягу послуг, що надаються вразливим верствам населення, розширення повноважень органів місцевого самоврядування у здійсненні діяльності у соціальній сфері та забезпечення зростання стандартів якості життя населення [2].

Проаналізувавши фінансування соціальної сфери на місцевих і державному рівнях, необхідно зазначити, що за 2010-2017 рр. найбільший обсяг коштів спрямовувався на фінансування освіти, соціальний захист та медицину. Видатки на соціальний захист з місцевих бюджетів в 2017 р. становили 30% загального обсягу фінансування у порівнянні з 2010 р – 24%, а з Державного бюджету – 5% у 2017 р. та 4,6 % у 2010 р. Вважаємо, обсяги державного фінансування не є достатніми для реформування системи соціального захисту населення. Найменше фінансуються комунальне господарство та культурний розвиток – лише 5% загального обсягу фінансування у 2010 р. та 3,5 % – 2017 р. з Державного бюджету, а також 8% у 2010 р. та 9% у 2017 р. з місцевих бюджетів. Їхній обсяг залишається на критично низькому рівні не зважаючи на всі зусилля влади модернізувати структурні елементи (напрями) соціальної сфери.

У Державному бюджеті на 2018 рік передбачається подальше зростання видатків на соціальний захист населення, в тому числі на про-

граму житлових субсидій населенню передбачено 55,1 млрд. грн.; функціонування системи соціальних допомог сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям та деяким іншим категоріям громадян – 57,9 млрд. грн.; на підвищення до пенсій, а також покриття дефіциту Пенсійного фонду України – 141,3 млрд. грн. видатків [3].

У 2017 році державою було закладено стійке підґрунтя для проведення пенсійної реформи, визначено напрями перебудови ринку праці, принципи реформування системи адресної допомоги, розпочато удосконалення системи надання соціальних послуг із проведенням децентралізації. Також продовжено розпочатий у 2015 році процес оптимізації структури органів Пенсійного фонду. У результаті оптимізації на 50% скоротилася кількість структурних одиниць та на третину зменшилася штатна чисельність працівників.

Для активізації політики на ринку праці Державною службою зайнятості запроваджувались нові форми та методи роботи, що дало змогу збільшити у 2017 р. на 37 тис. кількість працевлаштованих осіб, яка становила 783 тис. При цьому 45% із них були працевлаштовані до надання статусу безробітного.

Завдяки оперативному працевлаштуванню зменшилася на 9% (порівняно з 2016 р.) кількість осіб зі статусом безробітного.

Крім цього, з метою захисту низькооплачуваних категорій працівників мінімальну заробітну плату у 2017 р. порівняно з груднем 2016 р. підвищено удвічі і встановлено у розмірі 3 200 грн, а з 1 січня 2018 р. – 3723 грн.

Також вартим уваги є процес створення справедливої системи пенсійного страхування. В цілому у 2017 р. розмір пенсій змінювався двічі:

– з 1 травня у зв'язку зі зміною прожиткового мінімуму розмір пенсії збільшився у 68 % загальної чисельності пенсіонерів, мінімальна пенсія за віком зросла на 5,2 %;

– з 1 жовтня осучаснено раніше призначені пенсії 90 % загальної чисельності пенсіонерів, мінімальний розмір пенсії за віком збільшено з 1 312 грн до 1 452 гривень (16,4 %).

Протягом 2017 р. спостерігалася позитивна динаміка щодо зростання доходів населення. Номінальні доходи населення збільшилися на 24,4 % порівняно з 2016 р. [4].

Фінансування соціальної сфери на сьогоднішній час є досить складним болючим питанням. За останні роки у зв'язку з проведенням антитерористичної операції на сході нашої держави, і відповідно падінням виробництва, зростанням безробіття, підвищенням тарифів на житлово-комунальні послуги, інший негативний вплив зумовили масове зuboжіння населення та постала потреба в проведенні активної політики соціального захисту населення. З метою запровадження нових механізмів зниження масштабу бідності та соціального відчуження Урядом схва-

лено Стратегію подолання бідності на період до 2020 року, результатом реалізації якої є проведення дієвої політики зайнятості та підвищення доходів населення, розв'язання найважливіших соціальних проблем і запобігання бідності.

Оцінивши видатки бюджету на соціальний захист та соціального забезпечення можна стверджувати, що існує часткове недофінансування, а в деякій мірі неефективне використання бюджетних коштів, що виділяються для даної сфери. Тому необхідно удосконалювати механізм бюджетного забезпечення соціальної сфери та здійснювати контроль за цільовим використанням бюджетних коштів.

На сьогоднішній час спостерігається ситуація, коли кількість потребуючого населення збільшується, а економічні можливості держави зменшуються, відтак першозавданням держави є формування грамотної соціальної політики.

Важливе значення для удосконалення фінансового механізму соціального захисту населення має діяльність Міністерства соціальної політики України.

Вартим уваги є Стратегічний план Міністерства соціальної політики на 2018-2020 рр. Відповідно до цього Плану основними завданнями які будуть вирішуватися протягом 2018-2020 рр. належать: сприяння продуктивності зайнятості населення та реформа ринку праці, створення справедливої системи пенсійного страхування, забезпечення ефективної державної соціальної підтримки населення, розвиток соціальних і реабілітаційних послуг у територіальних громадах, забезпечення захисту прав дітей, протидія домашньому насильству та торгівлі людьми, забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків [5].

На мою думку вирішення цих завдань, передбачених Стратегічним планом Мінсоцполітики, є однією з пеших ланок становлення стабільної та стійкої соціальної політики держави, підвищення соціальних стандартів, формування соціально благополучного суспільства, орієнтації країни на соціальний прогрес.

Важливим також є вивчення досвіду функціонування системи соціального захисту провідних країн світу. Після вивчення та порівняння зарубіжного досвіду функціонування соціального захисту з вітчизняним, важливим є впровадження перспективних ідей, методів та досвіду соціальної політики іноземних держав у вітчизняній економіці.

Визначити тип моделі соціального захисту, що найбільше підходив би до українських реалій, досить важко, оскільки можливості фінансування системи соціального захисту на сьогодні майже вичерпані, а ринкові важелі соціального забезпечення ще не задіяні в повному обсязі. Україна схиляється до впровадження традиційних методів соціального захисту та постійного зростання ролі держави в моделі соціального захисту населення.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР (зі змінами від 15 берез. 2016 р.). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Реформування системи управління у сфері соціальної політики в рамках децентралізації влади та реформи місцевого самоврядування: Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000052/52486.pdf
3. Бюджет економічного зростання [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://budget2018.info/>
4. Соціальний звіт Міністерства соціальної політики України за 2017 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.msp.gov.ua/timeline/Socialni-zviti-.htm
5. Стратегічний план Міністерства соціальної політики України на 2018 бюджетний рік і два бюджетні періоди, що настаються за плановим (2019–2020 роки)

УДК 65.050.65.290-2

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МЕРА, ИЗМЕРЕНИЕ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ КОНСТАНТЫ

Э. М. Сороко,

Институт философии НАН Беларуси, Eduard_soroko@mail.ru

Т. И. Егорова-Гудкова,

*Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова,
Tatiana_yeg@meta.ua*

Цай Бэй,

*Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова,
caibei0924@163.com*

Формирование сбалансированной финансовой модели экономического роста актуально на любом этапе развития государства и особую важность приобретает в кризисных условиях. Любая система, в том числе и финансовая, имеет метрические характеристики или математические константы. Наиболее распространёнными математическими константами является число Фидия и его производные. Мера является важнейшей составляющей, без учёта которой любое знание, описание процессов и явлений будет некорректным. Мера обеспечивает основу самоорганизации системы.

В данном контексте, для обоснования современного содержания экономико-математической модели финансовой системы государства, которая обладает свойствами самоорганизации, следует основываться на таких законах и принципах:

- системогенеза;
- неравновесной динамики,
- устойчивого функционирования самоорганизующихся систем,
- самосогласованного строения сложных структур,
- принципом самовстряхивания сложных структур в ходе приобретения ими устойчивого функционального режима и системного качества,
- законами гармонизации действия малых факторов и микровключений.

Использование вышеупомянутых принципов позволяет сформулировать современную методологию проектирования сложных систем.

© Э. М. Сороко, Т. И. Егорова-Гудкова, Цай Бэй, 2018

Для тестирования качества системы может использоваться энтропийное тестирование систем – на основе расчёта относительной информационной энтропии. Согласно теореме Лебега: если на одном и том же множестве заданы две меры, то они кратны [1, с. 155].

Меру количества информации события определяют логарифм вероятности этого события, взятый с противоположным знаком: $-\log p$. и логарифм невероятности этого события: $-\log (1-p)$. Из кратности этих мер $\log (1-p) = k \log p$ следует уравнение: $p^k + p - 1 = 0$. Его корни: 0,500; 0,618...; 0,682..., когда $k = 1, 2, 3, \dots$ и есть узлы меры p – обобщенные золотые сечения (ОЗС) [2, с. 177]. Они имеют онтологическое значение и играют фундаментальную роль как в содержании информационной картины мира, так и, при разработке модели любой системы, в том числе и финансовой системы государства. Под информацией в данном контексте понимается структурная, или атрибутивная информация, – как ограниченное разнообразие, подлежащее гармонизации [3, с. 87–89].

Между узлами меры расположены антиузлы, или «пучности» стоячей волны. Их генерирует то же уравнение при полуцелых $k = 3/2, 5/2, 7/2, \dots$; 0,570...; 0,654...; 0,705.... Таковы метчики фаз дисгармонии, динамического хаоса всех самоорганизующихся и эволюционирующих сложных систем. Их использование оказывается весьма продуктивным при исчислении информационной энтропии как интегральной меры и фиксатора квантовых состояний [2].

Энтропия зависит от температуры, давления и распределения составляющих систему структурных включений. При постоянстве первых двух, будучи исчисленными в относительной форме, структурные составляющие системы предстают в виде удельных весов, частот или вероятностей. Соответственно, энтропия становится выразителем количества информации, связанной в распределении компонентов системы [2; 3; 4]. Нормированная на единицу, т.е. будучи отнесена к своему максимальному значению, она в данном случае принимает вид:

$$\bar{H} = -\frac{1}{\log n} \sum_{i=1}^n p_i \log p_i,$$

где n – число компонентов системы. Будучи мерой хаоса, структурного разнообразия, максимум которого достигается при $\bar{H} = 1$ – в состоянии равновесия системы (т.е. при равенстве весов p_i ее структурных компонентов), она дополнительна к мере организации, порядка, единообразия R и удовлетворяет вместе с нею закону сохранения:

$$\bar{H} + R = 1.$$

По теореме Пригожина, за пределами равновесия системы энтропия способна достигать минимума производства (приращения), а ее антипод R – максимума: $\frac{d}{dt}(\frac{1}{\bar{H}} \frac{d\bar{H}}{dt}) = 0$ и соответственно $\frac{d}{dt}(\frac{1}{R} \frac{dR}{dt}) = 0$.

Согласно условию кратности относительных мер, $\frac{1}{R} \frac{dR}{dt} = k \frac{1}{\bar{H}} \frac{d\bar{H}}{dt}$, т.е. $R = \bar{H}^k$, что в сочетании с законом сохранения дает генератор узлов меры $\bar{H} : \bar{H}^k + \bar{H} - 1 = 0$. Это то же уравнение, что и выше, но уже для интегральной меры $\bar{H}$, как средней по статистическому ансамблю вероятностей, способной выражать и уровень внутрискрутного разнотворения, и «градус» внутрисистемного хаоса. Согласно же принципу Циглера, за пределами равновесия системы производство энтропии в ней максимизируется. Аттракторами и репеллерами неравновесных состояний системы являются узлы и пучности (антиузлы) – метчики состояний, обретаемых любой из систем безотносительно к их масштабу и конкретной реальной специфике в процессе самоорганизации либо эволюции [3, с. 87–89], причем переход между такими состояниями квантован и фиксируется узлами меры $\bar{H}$.

Самоорганизация как современное содержание философии экономико-математического моделирования предполагает, что при разработке модели финансовой системы и её составляющих следует руководствоваться вышеупомянутыми принципами и соотношениями Золотого сечения и его производными как составляющими закона Меры (Золотое сечение, рекуррентный ряд золотых сечений, вурфы, «металлические» пропорции) [5, с. 42].

Исследование, диагностика состояний, проектирование, перепроектирование и прогноз развития сложных систем на основе инвариантов самоорганизации – обобщённых золотых сечений является уникальным инновационным методом, претендующим на онтологическую составляющую будущего мировоззренческо-методологического уклада.

Литература:

1. Лебег А. Об измерении величин. 2-е изд. М., 1960. 255 с.
2. Сороко, Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем. Изд. 4-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. 264 с.
3. Сороко, Э. М. Процессы самоорганизации систем: противоречат ли друг другу принципы Пригожина и Циглера. *Великие преобразователи естествознания: Мария Складовская-Кюри: Материалы XXIII Международ. чтений*. Минск, 2011. 177 с.
4. Прангисвили И. В. Энтропийные и другие системные закономерности: вопросы управления сложными системами. М.: Наука, 2003. 428 с.
5. Yegorova-Gudkova Tatyana. Projecting of steady complexity economic systems on self-organizing principles as a component of anti-crisis strategy. *Abstract of 2012 International Conference on Trends and Cycles in Global Dynamics and Perspectives of World Development*. October 13–15, 2012, Chengdu, China, P. 40–41.

УДК 352:071

ГРОМАДА В РЕТРОСПЕКТИВІ НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ: СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД

Н. Я. Спасів,

Тернопільський національний економічний університет,
vladnat@gmail.com

Дослідження та пізнання громади, її понятійної визначеності й правосуб'єктності має важливе значення в системі існуючих соціально-економічних відносин. Адже громада – це найдосконаліший і найадекватніший елемент економічного суспільства, проте саме в економічній науці громадам відведена другорядна роль, що виключає їх з переліку домінант забезпечення регіонального розвитку, формуючи підґрунтя для наукового пошуку глибинного розуміння змісту даного поняття.

Вчення про роль та сутність громади в економічному житті суспільства постійно еволюціонує. Характерні особливості формування та функціонування громад розкривають П. Маттесіх, Б. Монсі, Л. Шноре, І. Брик, Ф. Теніс, Д. Поплін, Д. Мінар, С. Грін, Дж. Мердок, Я. Щепанський, Дж. Бернارد, Т. Гоббс та інші видатні учені. Спільність інтересів, свобода вибору, взаємодопомога, на думку науковців, мають першочергове значення для ідентифікації громад як особливих локаційних соціально-економічних формувань, значення яких у розвитку економіки і суспільства беззаперечна.

Як влучно зазначають Л. Абрамов та Т. Азарова, громада – це складне, багатоаспектне, багаторівневе утворення, а кожна наука акцентує увагу на одній зі сторін досліджуваного феномена [1]. Відповідно, у кожній із цих наук існує багато варіантів визначення суті та соціально-економічного змісту громади, і в ретроспективному ракурсі акцент зводиться до трьох основних підходів:

– спільності інтересів учасників громади.

Так, Дж. Крістенсон вказує, що ще Арістотель визначав громаду як групу людей, яка разом збирається з метою задоволення основних життєвих потреб, потреб у спілкуванні, а також пошуку сенсу життя [2].

Підтверджує це і Т. Гоббс, виходячи із філософської точки зору, та визначає громаду як природну потребу зібрання людей, щоб зреалізувати свої особисті інтереси, які найкраще можна реалізувати саме в групі [3].

А. де Токвіль вважає, що громада є тим «об'єднанням, яке найбільше відповідає природі людини, бо скрізь, де збираються разом люди, громада виникає нібито сама собою. Є королівства та республіки, які створює людина; громада, здається, виходить просто з рук Господніх» [4].

Великий тлумачний словник сучасної української мови містить наступне визначення поняття «громада» – група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів та об'єднання людей, що ставить перед собою певні спільні завдання [5].

– просторового розміщення учасників громади.

Дж. Бернард описує громаду як географічно окреслену соціальну систему або набір інтегрованих функціональних підсистем [6].

Я. Щепанський визначає громаду як групу людей, «члени якої пов'язані узами спільних відносин до території, на якій вони проживають, і узами стосунків, що впливають із факту проживання на спільній території» [7].

Дж. Мердок розглядає громаду як максимальну групу осіб, що проживають зазвичай на одному місці та знаходяться в безпосередньому спілкуванні один із одним [8].

– соціальних, економічних, побутових зв'язків учасників громади.

Д. Мінар та С. Грін акцентують увагу на відносинах, що описують громаду як єдність з оточуючими, розширення зв'язків з родиною та друзями на тих, хто розділяє з нами спільну долю [6].

Д. Поплін трактує громади як місця, «де люди утримують свої будинки, заробляють собі на життя, виховують дітей і здійснюють левову частку своєї життєдіяльності» [6].

Згідно досліджень Ф. Теніса існування громади базується на соціальних зв'язках, заснованих на спорідненості, сусідстві, людських уподобаннях, які підтримуються більшою частиною громади несвідомо і традиційно [9].

І. Брик наголошує більше на зв'язках учасників громади, аніж на територіальній приналежності і визначає громаду як «... комплекс організацій і людей, що взаємодіють один із одним у рамках більш-менш чітко обмеженої території. Взаємовідносини між людьми та організаціями у громаді носять упорядкований характер і мають певну функціональну структуру» [10].

Л. Шноре трактує громаду як сукупність індивідів, які мають спільне постійне місце проживання, залежать один від одного в повсякденному житті й займаються різними видами діяльності для задоволення своїх економічних і соціальних потреб [11].

Підтвердженням розгляду громади із трьох позицій знаходимо і в дослідженнях, проведених П. Маттесіх і Б. Монсі, які, опрацювавши

значну кількість наукових джерел із даної проблематики, встановили, що громади – це:

– люди, які проживають на певній географічній території і мають соціальні і психологічні зв'язки одне із одним, а також із місцем, де проживають;

– угруповання людей, які живуть поруч один із одним, об'єднані спільними інтересами та взаємною допомогою;

– поєднання соціальних одиниць і систем, які виконують основні соціальні функції [12].

В той же час, критична оцінка напрацювань представників соціологічної науки дозволяє стверджувати про характеристику громад як соціоодиниць, в контексті територіальної приналежності та перцептивно-інтерактивних комунікацій. Першу позицію презентують дослідження, проведені Р. Парком [13], Р. Маккензі [14], Л. Віртом [15], Е. Берджесом [16], І. Бриком [17]. Другий підхід, базований на взаємодії, взаємозв'язку та спільних інтересах, обґрунтовують П. Бурдє, Дж. Александер, В. Ядов. Уніфікувати дані два підходи пропонує Е. Горяченко, виділяючи в ознаках економічну складову, як заporуку «самодостатності» виробничої та невиробничої сфер для задоволення основних потреб населення [18]. Істотно розширює поле наукового дискурсу Ю. Петрушенко і вказує, що «до безумовних критеріїв із запропонованих слід віднести територію та наявність самоврядування, усі інші носять відносний характер» [19], з чим ми категорично не погоджуємось і вважаємо громадою – визначену територіально та ментально самоврядну групу людей, які взаємодіють на основі перцептивно-інтерактивних комунікацій з метою забезпечення власного добробуту. Виходячи з цього, домінуючими ознаками є:

– територіальна приналежність (місце проживання);

– ментальність (призма людського світосприйняття);

– наявність комунікативного, інтерактивного та перцептивного видів спілкування та взаємодії;

– спільність інтересів;

– наявність фінансових ресурсів для задоволення своїх економічних і соціальних потреб;

– визначена чітка підпорядкованість і ієрархія.

Отже, громада як архетип є символом колективного буття, своєрідним «кодом» соціально-економічного життя, логічною схемою-орієнтиром спільного існування та взаємин. Цей світоглядний конструкт концептує ментальність, соціокультурний досвід та традиції народу, втілює ідеали взаємопідтримки, спілкування, громадської активності, співпраці на спільне благо й забезпечення загального добробуту.

Література:

1. Абрамов Л. К., Азарова Т. В. Центр місцевої активності для розвитку громади. Кіровоград : ІСКМ, 2012. 144 с. С. 9.
2. Christenson J. A., Robinson J. W. Community Development in America. Ames, Iowa: Iowa State University Press, 1980. 245 p.
3. Christenson J. A., Robinson J. W. Community Development in Perspective. Ames, Iowa: Iowa State University Press, 1989.
4. Токвіль А. Про демократію в Америці ; пер с фр. Г. Філіпчука та М. Москаленка. Київ : Вид. дім «Всесвіт», 1999. 590 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. 1440 с. С.199.
6. Бопп Дж., Бопп М. Перетворюючи світ : практ. посіб. для розбудови сталих громад ; пер. та публ. здійснено в рамках Проекту розвитку громадянського суспільства. Ужгород, 2008. 164 с.
7. Щепанський Я. Элементарные понятия социологии / общ. ред. и послесл. А. М. Румянцева ; пер. с польского М. М. Гуренко. М. : Прогресс, 1969. С. 160.
8. Мердок Дж. П. Социальная структура ; пр. с англ. А. В. Коротаева. М. : ОГИ, 2003. 606 с.
9. Теннис Ф. Общность и общество. Основные понятия чистой социологии. СПб. : «Владимир Даль», 2002. 451 с.
10. Брик И. Определение понятия «община» (2004) [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.jdc.org.il/fsu/icww/db/mc/rus/community_work.xls.
11. Schnore, L. F. Community: Theory and Research on Structure and Change. *Sociology: An Introduction, Second Edition* / edited by N. J. Smelser. New York: Wiley, 1973. P. 67–125.
12. Mattessich P., Monsey B. Community Building: What Makes it Work: A Review of Factors Influencing Successful Community Building. St. Paul, MN, Wilder Foundation, 2004, 315 p.
13. Козер Л. А. Мастера социологической мысли ; пер. с англ. Т. И. Шумилина / под ред. д. ф. н., проф. И. Б. Орловой. М. : Норма, 2006. 528 с.
14. Маккензи Р. Д. Экологический подход к изучению человеческого сообщества. *Личность. Культура. Общество*. 2001. Т. 3, вып. 4. С. 128–143.
15. Вирт Л. Избранные работы по социологии. Сборник переводов ; пер. с англ. В. Г. Николаев; отв. ред. Л. В. Гирко. М. : ИНИОН, 2005. 244 с.
16. Грунт З. А. Образ жизни и территориальная общность. *США глазами американских социологов. Социальные аспекты американского образа жизни* / [Отв. ред. Ю. Н. Давыдов, Г. В. Осипов]. М. : Наука, 1982. Кн. 1. С. 92–135.

17. Брик И. Определение понятия «община» (2004) [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.jdc.org.il/fsu/icww/db/mc/rus/community_work.xls.
18. DiMaggio P. Culture and Economy. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton : Princeton University Press, 1994. P. 27–57
19. Петрушенко Ю. М. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад: концептуальні засади та практичний інструментарій: монографія. Суми : Університетська книга, 2013. 351 с.

УДК 338.224

ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК УСПІШНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Г. В. Строкович,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, annastrokovych@gmail.com*

В умовах обраного курсу на інтеграцію в європейське співтовариство обов'язковою умовою успішності цього процесу для вітчизняних суб'єктів господарювання є відповідність їх діяльності світовим стандартам з якості, що сприяють покращенню конкурентоспроможності, підвищенню лояльності споживачів та зацікавленості постачальників у довготривалому співробітництві. Особливої актуальності при цьому набувають питання управління логістичними бізнес-процесами підприємства, як основи забезпечення певного рівня якості їх здійснення.

Численні науковці розглядають категорію «якість» з багатьох позицій. Найбільш важливим, фактично базовим, для сучасного періоду розвитку економіки України є визначення соціально-економічної якості, яка характеризується знаходженням найефективнішого способу задоволення потреб суспільства [3, 5, 6] та економічної якості, що сприяє зниженню витрат функціонування підприємства [7, 8]. Перспективним напрямком трансформації сутності категорії якості для вітчизняних підприємств є досягнення виключно соціальної якості, що сприятиме зростанню соціальної відповідальності бізнесу, підтримці та розповсюдженню концепції екологізації економіки, яка забезпечує збереження та досягнення рівноваги з навколишнім середовищем [1, 2]. Значна кількість наукових праць присвячена проблемам управління логістичними бізнес-процесами: С. В. Знахур [11], Л. М. Малярець [10], Г. Л. Матвієнко-Біляєва [10], С. В. Мінухін [11], В. С. Пономаренко [11] та інших. Проблема саме якості управління логістичними бізнес-процесами не знайшла достатнього висвітлення та розглядається лише такими вченими, як: В. В. Гришко [4], Н. В. Короленко [6], В. В. Ржепішевська [6].

Аналіз вказаних наукових праць свідчить про доцільність врахування актуальних особливостей зовнішнього та внутрішнього середовищ й на основі цього вдосконалення процесу управління логістичними бізнес-процесами, що обумовлює доцільність дослідження.

Сприяє необхідності підвищення якості управління логістичними бізнес-процесами й значне подорожчання паливно-енергетичних ресурсів, яке суттєво підвищує витрати підприємств. Крім того, в умовах високої насиченості ринку товарами для зміцнення конкурентоздатності підприємств, підвищення їх якості товарів необхідним представляється покращення якості ресурсів, що використовуються в процесі виробництва та оптимізація матеріалопотоку. Скорочення часу виконання логістичних бізнес-процесів також сприяє покращенню якості управління ними. Якість управління логістичними бізнес-процесами безпосередньо залежить від рівня кваліфікації менеджерів та виконавців. Також важливим чинником є якість взаємодії з покупцями, що характеризується своєчасністю здійснення поставок та подальшою підтримкою покупців.

Тому, важливого значення в процесі здійснення управління логістичними бізнес-процесами має відповідність його діючим стандартам. Особливо це стосується підприємств, які мають намір виходити на зовнішні ринки. Згідно стандарту ISO оцінку стандартних впливів слід проводити за такими етапами:

1. Розуміння цінностей ланцюга, зокрема уточнення меж галузі, аналіз ланцюжка створення вартості підприємства, визначення його найбільш важливих бізнес-функцій;

2. Визначення впливу стандартів, а саме визначення впливу стандартів на основні бізнес-функції та діяльність підприємства, що пов'язана з цими функціями, вибір відповідних показників для визначення основних видів впливу стандартів;

3. Аналіз факторів вартості для фокусування оцінки на найбільш значущих впливах стандартів та визначення ключових операційних показників підприємства, які можуть бути використані для кількісної оцінки впливу стандартів і трансформації їх у фінансові показники;

4. Оцінка і розрахунок результатів підприємства, зокрема здійснення кількісної оцінки найбільш значущих впливів стандартів, розрахунок фінансового впливу на ЕВІТ для кожного стандартного впливу, консолідація результатів шляхом агрегування всіх впливів для підприємства [12].

На думку М. Портера ланцюжок вартості підприємства використовується в якості моделі для опису та категоризації його діяльності та локалізації впливу стандартів. Модель може бути адаптована з урахуванням специфіки організації [12]. Ця модель сприятиме ідентифікації, структуризації та оптимізації всіх бізнес-процесів підприємства, особливо логістичних, які забезпечують безперебійність його функціонування.

Отже, узагальнюючи різноманітні підходи, доцільно визначити якість управління логістичними бізнес-процесами, як цілісну інтегральну категорію, що враховує особливості впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ на логістичні бізнес-процеси при здійсненні певних управлінських заходів, що має внутрішню й зовнішню визначеність та

характеризується кількісними (час, швидкість, пропускна здатність, обсяг поставки та ін.) та якісними (лояльність споживача, лояльність постачальника та ін.) показниками. Подальшими напрямками дослідження є розробка методичного підходу до оцінювання якості управління логістичними бізнес-процесами.

Література:

1. Беляєва Г. Є. Особливості моделювання та управління еколого-економічним потенціалом промислових підприємств (на прикладі вугледобувної галузі) [Електронний ресурс]. Режим доступу : ea.donntu.edu.ua:8080/.../Беляева%...
2. Бикова В. Г., Дерев'янка М. М. Система управління еколого-економічним потенціалом підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 1 (13). С. 5–15.
3. Биктимиров Р. Л., Горохов В. А. [и др.] Управление качеством и персоналом на промышленных предприятиях. М. : Глобус, 2004. 252 с.
4. Гришко В. В., Ржепішевська В. В. Інноваційний характер управління якістю в логістичних системах. *Economics and management of enterprises*. 2016. № I (61). С. 103–112.
5. Джордж С., Ваймерских А. Всеобщее управление качеством : стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях. СПб. : Виктория плюс, 2002. 256 с.
6. Исикава К. Японские методы управления качеством. М. : Экономика, 1988. 215 с.
7. Ковалев А. И. Состояние проблемы оценивания качества функционирования предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.metrology.kharkov.ua/fileadmin/user_upload/data_gc/conference/M2012/pages/99.pdf.
8. Кондо Й. Управление качеством в масштабах компании ; пер. с англ. Н. Новгород : Приоритет, 2002. 220 с.
9. Короленько Н.В. Управління якістю логістичних процесів на підприємствах: інтегральна парадигма. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2494>
10. Малярець Л. М., Матвієнко-Біляєва Г. Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства : монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 227 с.
11. Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Знахур С. В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія. Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. 244 с.
12. ISO-портал [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/15851295/TB_01_-_Overview_of_the_ISO_Methodology.pdf?nodeid=16187540&vernum=-2

УДК 005.922.1:378

СКОРОЧЕННЯ КОНТИНГЕНТУ СТУДЕНТІВ ЯК ЧИННИК ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ЗВО

І. О. Тарасенко,*Київський національний університет технологій та дизайну,
irataras@ukr.net,***Н. В. Цимбаленко,***Київський національний університет технологій та дизайну,
natashats@ukr.net,***О. С. Тарасенко,***Київський національний університет технологій та дизайну,
oleksii.tarasenko@jungheinrich.ua*

Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній науковій думці все більше уваги приділяється питанням економічної безпеки освіти і освітніх закладів [1]. Це пояснюється тим, що так чи інакше, економіка зростає з проблематикою безпеки, ризиків, а кожен дію інтелектуальної системи, яка орієнтує себе в потоці швидкозмінних знань, необхідно завжди перевіряти на можливість виникнення множини загроз і ризиків. З огляду на це, особливого значення набуває аналіз і прогнозування загроз економічній безпеці системи вищої освіти загалом та ЗВО зокрема, що зумовлюються змінами у зовнішньому середовищі та глобальними тенденціями соціально-економічно розвитку.

Незважаючи на різноманітність підходів до систематизації загроз і критеріїв економічної безпеки ЗВО, результати наукових досліджень, представлені в науковій літературі, не охоплюють всього спектра сучасних проблем, що перешкоджає створенню ефективного механізму протидії та нейтралізації даних загроз [1-5]. Крім того, наукові праці переважної більшості вчених спрямовано на дослідження загроз внутрішнього характеру, залишаючи поза увагою ті, які генеруються зовнішнім середовищем і потенційно можуть дестабілізувати систему вищої освіти країни взагалі, а не лише окремі її елементи, якими і є ЗВО різного рівня.

Аналіз статистичних даних та наукових праць, присвячених питанням економічної безпеки України та її окремих елементів, дозволив зробити висновок про суттєве погіршення соціально-економічної ситуації в країні протягом останніх років, про що свідчать такі показники [6]:

індекс фізичного обсягу ВВП ілюструє падіння на 35,1 % ВВП протягом 1991-2014 рр.; індекс інфляції є індикатором значної девальвації національної валюти протягом років незалежності України; індекс реальної заробітної плати, який, попри деяке його підвищення в 2016-2017 рр., у 2017 р. зменшився порівняно з 2013 р. на 9 %; частка витрат населення на товари і послуги зросла з 60,6 % у 2003 р. до 89,5 % у 2015 р., а частка витрат, спрямованих на приріст фінансових активів, протягом 2003-2015 рр. скоротилася з 6,8 % до 0,9 %; частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими від фактичного прожиткового мінімуму, зросла і у 2015-2016 рр. перевищила 50%. Це дозволяє зробити висновок, що більше половини українців фактично опинились за межею бідності.

Реакцією населення України на суттєве погіршення економічних умов стало посилення міграційних процесів. Так, результати досліджень науковців в рамках проекту «Моніторинг української міграції: вимушена і трудова мобільність» (2015-2016 рр.) [7, с. 30], а також «Міграція в Україні: факти і цифри» (2016) [8], підтверджують наявність таких міграційних тенденцій: зростання в Україні чисельності емігрантів при скороченні кількості імігрантів і, як результат, втрата частини економічно активного населення; переорієнтація міграційних потоків до країн ЄС за рахунок скорочення міграції до Російської Федерації. Серед специфічних рис міграційних процесів 2014-2016 рр. експерти відзначають [7, с. 30-32]: зростання популярності отримання освіти в країнах ЄС; підвищення чисельності українців, які планують працевлаштування за кордоном, особливо серед молоді; прагнення уникнути військової служби.

Дослідження основних мотивів трудової та академічної міграції [7, 8] дозволяє зробити висновок, що саме складні економічні умови в Україні є однією з основних причин низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних ЗВО на європейському ринку освітніх послуг і, як наслідок, суттєвого скорочення чисельності абітурієнтів.

Слід зазначити, що скорочення чисельності абітурієнтів внаслідок негативних міграційних процесів відбувається в умовах складної демографічної ситуації. Так, динаміка загальних коефіцієнтів народжуваності, смертності та природного приросту населення в Україні свідчить про погіршення демографічної ситуації в Україні з початку 90-х років ХХ ст., оскільки має місце негативний природний приріст (убуток) населення.

Таким чином, найсуттєвіша, на думку авторів, загроза економічній безпеці вітчизняних ЗВО – скорочення контингенту студентів – визначається дією негативних демографічних та міграційних процесів, які, в свою чергу, є наслідками тривалої економічної та політичної кризи, значного погіршення рівня життя населення.

З метою аналізу впливу чинників економічної безпеки вищої освіти досліджено статистичні дані щодо динаміки контингенту студентів та кількості закладів вищої освіти III-IV рівня акредитації починаючи з 2012 р. [6]. Так, найбільша кількість ЗВО припадала на 2010/2011 н.р. (349 ЗВО), після чого відбулося скорочення закладів вищої освіти на 17,2 %, кількість яких у 2017/2018 н.р. скоротилася до 289 закладів. Аналогічною є тенденція і за показником контингенту студентів, які навчаються у закладах вищої освіти України [6]: їх кількість зростала і максимального значення досягла у 2007/2008 н.р., коли у ЗВО III-IV рівня акредитації навчалося 2372,5 тис. осіб (найбільше число за усі роки незалежності України). Після цього року почалося поступове (до 2010/2011 н.р.), а починаючи з 2011/2012 н.р. більш стрімке скорочення кількості студентів ЗВО. Аналіз співвідношення показників прийому-випуску по ЗВО III-IV рівня акредитації свідчить про критичне відставання в темпах зростання показників прийому до ЗВО над показниками випуску фахівців закладами вищої освіти, яке розпочалося ще у 2000/2001 н.р. зі значення 0,99, а протягом останніх років коливалося в межах 0,47-0,62.

Таким чином, сучасна соціально-економічна ситуація в Україні характеризується тенденцією до відтоку за кордон робочої сили і талановитої молоді з метою отримання освіти і працевлаштування, що призводить до зниження рівня економічної безпеки як окремих ЗВО, так і країни в цілому. Основними загрозами економічній безпеці вітчизняних ЗВО і системи вищої освіти є недостатність контингенту в результаті негативних міграційних і демографічних процесів. Зазначене вимагає реформування системи вищої освіти з метою підвищення конкурентоспроможності ЗВО України як на національному, так і міжнародному ринках освітніх послуг.

Література:

1. Зотова О., Ленева В., Синюкова Н. Стратегия безопасности в чрезвычайных ситуациях. *Вопросы экономики*. 2006. № 1. С. 33–38.
2. Коврегін В. В. Формування ефективної системи державного регулювання економічної безпеки вищих навчальних закладів України : монографія. Х.: ФОП Панов А. М., 2016. 320 с.
3. Водянова В. В. Экономическая безопасность. Системное представление. М.: ГУУ, 2010. 177 с.
4. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. *Вопросы экономики*. 1994. № 12.
5. Богомолов В. А. Экономическая безопасность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 303 с.
6. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Дата останнього доступу : 03.08.2018.

7. Українська міграція у часи кризи: вимушена і трудова мобільність (2015-2016) за фінансової підтримки Міжнародного Вишеградського фонду [Електронний ресурс] / за редакцією Душана Дрбохлава, Марти Ярошевич. *Громадська організація «Європа без бар'єрів»*: [Офіційний веб-сайт]. Режим доступу: <https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Migr-mobility-ukr.pdf>. Дата останнього доступу : 19.07.2018. Назва з екрану.

8. Міграція в Україні: факти і цифри. 2016. Міжнародна організація з міграції (МОМ). Представництво в Україні [Електронний ресурс]. *Міжнародна організація з міграції*: [Офіційний веб-сайт]. Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf. Дата останнього доступу : 19.07.2018. – Назва з екрану.

9. Вища освіта в Україні у 2017 році: [статистичний бюлетень за ред. О. О. Кармазіна]. [Електронний ресурс]. Київ: Державна служба статистики України, 2018. *Офіційний сайт державної служби статистики України*. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Дата останнього доступу : 02.07.2018.

10. Стратегія реформування системи вищої освіти в Україні до 2020 року [Електронний ресурс] / ОСВІТА.UA: [веб-сайт]. Київ, 2018. Режим доступу: http://osvita.ua/doc/files/news/438/43883/HE_Reforms_Strategy_11_11_2014.pdf. – Дата останнього доступу : 05.09.2018. Назва з екрану.

11. Іноземні студенти в Україні: хто вони? [Електронний ресурс] / ОСВІТА.UA: [веб-сайт]. Київ, 2018. Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/student_life/39084/. Дата останнього доступу : 17.07.2018.

УДК 316.776.3

ОПЫТ СТРАН РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Ю. В. Терлецкий,

Компания «Будпроект», yv.terl@gmail.com

Современная кредитно-финансовая система Украины функционирует в условиях наличия кризисных явлений и макроэкономических диспропорций, которые происходят в неблагоприятных не только внутренних, но и внешних условиях. В мировой экономике ещё сказываются последствия глобального кризиса 2008 года и замедление темпов экономического роста. Так, МВФ в собственном издании «Перспективы развития мировой экономики» (октябрь, 2016) приводит следующее заключение: «мировой экономический рост в текущем году будет оставаться пониженным вследствие замедления роста в США и референдума Британии о выходе из Европейского союза. Прогнозируется небольшое повышение темпов в 2017 году и последующий период, главным образом благодаря активному росту стран с формирующимся рынком»[1]. К таким странам относятся Китай, Индия и другие страны азиатского региона.

Следует отметить, что современный мир развивается в условиях сингулярности или повторяемости кризисов, через определённый временной интервал. Проф. А.Д. Пановым и проф. Г.Д. Снуксом было открыто явление сингулярной вертикали применительно к процессам исторического развития. Коэффициент ускорения составляет 2,67. Графическое изображение этого процесса имеет вид вертикали – сингулярная вертикаль Панова-Снукса. «Этот результат, – устойчив относительно имеющейся неопределённости в датировке ... событий. Предел последовательности приходится на 2000 – 2030 годы» [2]. Это означает, что, не преодолев последствия одного кризиса мировая экономика будет входить в следующий.

Одним из проявлений кризисного состояния являются инфляционные процессы. Научное мнение касательно роли и места инфляции в кризисных проявлениях разделяется: некоторые считают инфляцию основной причиной, другие относят к первопричине величину ставки ссудного процента.

Процессы экономического развития сдерживаются не только высокой ставкой ссудного процента, но и недостатком денежных средств в оборо-

© Ю. В. Терлецкий, 2018

те. По нашему мнению, эти два фактора являются основными при запуске инфляционных процессов кредитно-финансовой системой, со всеми вытекающими кризисными явлениями и диспропорциями в экономике.

Опыт стран развитой экономики подтверждает именно такую точку зрения: рассмотрим величины ставки ссудного процента и объёма денежной массы в обращении. Рассмотрим данные табл. 1 и рис. 1.

Таблица 1

Ставки Нацбанков некоторых стран по состоянию 2017 г.

Страна	Ставка
Украина	14%
Россия	10%
Болгария	0%
Новая Зеландия	1.75%
Австралия	1.5%
Швейцария	-0.75%
Канада	0.5%
Япония	-0.1%
Британия	0.25%
Еврозона	0%
США	0.5%

Источник: [3].



Рис. 1 Денежная масса M2, млрд.долл. (по рыночному курсу)

Источник: [3].

В таблице есть страны, где ставка ссудного процента имеет отрицательное значение (Япония, Швейцария), что означает, что заёмщики не только не оплачивают проценты по кредиту, но и получают «кредитную премию» при полном погашении кредита.

Сопоставив данные табл.1 и рис.1. (Украина находится в группе 2) можно сделать следующий вывод: страны с минимальной, нулевой или отрицательной ставкой ссудного процента имеют в обращении самые значительные величины M2, стабильные темпы экономического роста и уровень жизни. Следует отметить, что в этих странах денежная масса в обращении не привязывается к долларовым запасам.

В настоящее время кредитно-финансовая система Украины может заимствовать этот опыт посредством изменений на институциональном уровне и на уровне законодательного окружения, поскольку ограничение денежной массы не является необходимым, а денежная масса должна корреспондироваться с затратами предприятий на проекты развития [4]. Подобные меры используются в мировой экономике в целях реиндустриализации и восстановления экономического потенциала государства.

Литература:

1. Перспективы развития мировой экономики. Доклад МВФ. 10.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/ru/News/Articles/2016/10/03/AM2016-NA100416-WEO>
2. Панов А. Д. Кризис планетарного цикла Универсальной истории и возможная роль программы SETI в посткризисном развитии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lhfm1.sai.msu.ru/SETI/koi/artikles/krizis.html>
3. Макроэкономические показатели стран мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_world.html
4. Егорова-Гудкова Т. И. Зарубежный опыт управленческого воздействия на кризисную ситуацию в кредитно-денежной политике: возможности в современных условиях. *Velyko Tyrnovo: Scientific proceedings of the Scientific Technical Union of Mechanical Engineering*, 2017, Vol. 26/212, С. 61–64.

УДК 368

СТРЕС-ТЕСТИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИКА

Н. В. Ткаченко,

*Інститут післядипломної освіти Київського національного
університету імені Тараса Шевченка*

Найчастіше «стрес-тестування» вживається у значенні тестування чутливості та тестування сценаріїв. Так, обидва підходи застосовуються страховиками для забезпечення глибшого розуміння слабких сторін, які з'являються за прояву нестандартних ситуацій. Розглядувані підходи базуються на аналізі впливу малоймовірних, але можливих негативних сценаріїв розвитку подій. Варто зазначити, що стреси можуть мати фінансову, операційну або законодавчу природу та бути пов'язаними з іншими ризиками, які здійснюватимуть вплив на фінансову безпеку страховика.

Зокрема, тестування чутливості спрямовано на оцінку впливу однієї чи декількох змін в окремому факторі ризиків або невеликої кількості тісно взаємопов'язаних факторів, на майбутній фінансовий стан страховика. Прикладом тестування чутливості може бути тестування здатності до відновлення, яке здійснюється у Великій Британії та Австралії. Тест сценарію є складнішим видом тесту, що одночасно враховує декілька факторів ризиків. В основі тестів сценаріїв міститься вплив подій катастрофічного характеру на фінансову безпеку страховика, особливо в певному географічному регіоні, або одночасні рухи у декількох категоріях ризиків, що впливають на всі сфери діяльності страхової компанії.

В сучасних умовах розповсюдженою є практика розробки кожним страховиком стрес-тестів відповідно до власного профілю ризиків та складності страхового бізнесу. Зрозуміло, це може призвести до розбіжностей стосовно обсягу та характеру тестів, що здійснюються страховими компаніями. Зрозуміло, що різні фактори визначатимуть специфічності у характері та обсягу застосовуваних тестів. Як правило, вони включають такі аспекти: платоспроможність; сфери діяльності; поточну позицію на ринку; інвестиційну політику; бізнес-план; загальні економічні умови; тощо. Наприклад, страховик із недостатньою платоспроможністю повинен проваджувати складніші тести.

На нашу думку, стрес-тестування має проводитися принаймні раз на рік. Крім того, стрес-тести можуть проводитися з метою виявлення нового значного розвитку та характеристик страхового портфелю. Водночас для страховика з невеликим профілем ризиків можливим є рідше стрес-тестування. Частіше стрес-тестування має застосовуватися для страховика зі значним профілем ризиків, або за умов швидкої змінюваності факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Наглядові органи можуть вимагати проведення стрес-тестування, наприклад, щоквартально, як загальну практику або у відповідь на певні обставини на ринку чи у конкретного страховика. До такого ситуативного стрес-тестування наглядовий орган, як правило, висуває менше вимог, ніж у випадку щорічного стрес-тестування.

Стрес-тести покликані досліджувати результати та вплив різних проміжків часу на фінансову безпеку, стратегічні ризики та майбутні вимоги до провадження операційної діяльності. Часовий проміжок може бути досить довгим, щоб результати стресу повністю проявилися, а керівництво почало трансформувати підходи до проваджуваного фінансового менеджменту. Для деяких ризиків це може вимагати проведення стрес-тестування впродовж повного економічного циклу. Наприклад, у Канаді компанії, що займаються страхуванням життя, планують фінансові результати на п'ять років, а компанії, які займаються іншими видами страхування, принаймні на два роки.

Слід відмітити, що як концепція стрес-тестування є досить простою, але, разом із тим, їх практичне застосування наражається на комплекс проблем, пов'язаних, як із визначенням факторів ризиків, що підлягають стрес-тестуванню, спектру величин, що мають бути використані, часових проміжків, впродовж яких розглядаються стрес-тести, так і аналізуванням результатів та формулюванням остаточного судження.

Методологія, висновки та пропозиції за результатами проведеного стрес-тестування повинні наводитися у письмовому звіті. Крім того, в звіті повинна міститися наступна інформація: опис основних припущень, що використовувалися в моделях стресового тестування; результати базового тестування, наприклад, з використанням припущень, які містяться в бізнес-плані страховика; припущення, прийняті в сценаріях стрес-тестів та взаємозв'язки, закладені в моделях; результати стрес-тестування до прийняття управлінських рішень; вплив ступеня заданих обмежень на висновки, отримані в ході аналізу; характер і часові рамки управлінських дій, спрямованих на обмеження негативних наслідків реалізації стресових сценаріїв, передбачених моделями; результати стресового тестування, включаючи управлінські дії.

Таким чином стрес-тестування, як інструмент управління ризиками, використовується як для оцінки готовності страхової компанії до кризової ситуації, так і для напрацювання плану адекватних заходів

для протидії та усунення її негативного впливу. Воно є необхідним для страховиків, які планують активно розвивати свій бізнес та нарощувати капіталізацію. Результати стрес-тестування дозволяють характеризувати ступінь стійкості страхової компанії, однак передбачувані, в його рамках, обсяги потенційних втрат не можуть розглядатися в якості точного прогнозу рівня уразливості страховика при розвитку кризової ситуації, що робить його важливим, але не основним інструментом аналізу фінансової стійкості компанії. Менше з тим, стрес-тестування стає все більш актуальним для вітчизняних страховиків у зв'язку із волатильністю фінансових ринків.

Література:

1. Попова І. В. Удосконалення методики стрес-тестування страхових компаній. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 16. № 1. С. 242–250.

УДК 338.24 : 339.97 : 658.3

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ «СТАЛОГО РОЗВИТКУ»: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ

Н. П. Топішко,

*Національний університет «Острозька академія»,
natalya.topishko@oa.edu.ua*

І. І. Топішко,

*Національний університет «Острозька академія»,
ivan.topishko@oa.edu.ua*

Т. І. Галецька,

*Національний університет «Острозька академія»,
tanya.galetska@oa.edu.ua*

Л. Б. Баранник

Університет митної справи та фінансів, baranniklb@gmail.com

Соціальна відповідальність особи, держави, бізнесу завжди була вагомим соціально-економічною та управлінською складовою системи регулювання національного господарства, фундаментальною цінністю соціуму. Це механізм взаємозалежності та узгодження інтересів суб'єктів економіки, соціального контролю за дотриманням норм цивілізованих відносин між їх учасниками.

Система соціально відповідальної поведінки суб'єктів суспільних відносин розглядається в якості суспільного блага, що забезпечує системність соціально-економічних відносин. Вона є засобом внутрішньої регуляції їх діяльності, соціальним інститутом регулювання соціально-економічних відносин з метою забезпечення стабільності та розвитку умов життєдіяльності. Роль цього соціального інституту особливо важлива в сучасних надзвичайно динамічних умовах.

Адаптація в соціумі ідей соціальної відповідальності в якості моделі господарювання стає вимогою часу. Дослідженню змісту сучасних системних зрушень присвячено праці економістів із світовим ім'ям: Л. Брауна, Х. Гендерсона, Т. Екінса, Р. Норгаарда, П. Хокінса, М. Грановітера, А. Етціоні, М. Кастельса, Р. Сведберга, А. Сена, Р. Холлінгсворта, Ф. Шміттєра, В. Штрека, І. Валлерстайна, К. Поппера, Т. Пікетті, М. Портера, М. Кремера, Т. Клевера, Х. Сіберта, А. Сена, У. Бека, Е. Гідденса, Дж. Стігліца, М. Кастельса, Р. Флориди. Проблеми со-

ціальної відповідальності бізнесу розглянуто в роботах Р. Акермана, Р. Бауера, С. Вартіка, Д. Вотава, Д. Вуда, Дж. Елкінгтона, А. Керрола, Ф. Кохрена, М. Креймера, Д. Свансона, С. Сеті, В. Фредеріка та ін. Українські науковці також активно займаються цією проблематикою. Зокрема, А. Базиліук, Л. Безчасний, Л. Будьонна, Б. Данилишин, В. Савчук та ін.

Категорія «соціальна відповідальність», так само як й поняття «соціальне благо», немає чіткого визначення. Розширено її трактують як сукупність різних видів відповідальності (правової, моральної, економічної, політичної, професійної тощо). Вони взаємопов'язані та відображають систему цінностей соціуму. За звуженого підходу враховується міра, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі сумісної діяльності з метою не нанесення збитку усталеному розвитку суспільства в цілому та окремим спільнотам, індивідам. Її зміст вбачається у знаходженні «балансу між задоволенням потреб нинішнього покоління в економічному добробуті, сприятливому довкіллі та соціальному благополуччі без збитку для майбутніх поколінь» [1, с. 50].

Особливого значення набуває соціально відповідальна поведінка бізнесу у вирішенні економічних, соціальних, екологічних проблем в контексті концепції «сталого розвитку» [2–4]. Глобалізаційні процеси змінюють умови господарювання. Інноваційна модель економіки висуває нові підвищені вимоги до соціально відповідальної поведінки суб'єктів суспільних відносин. Прискорений розвиток мережевої (цифрової, символічної, надшвидкісної) економіки як нової форми суспільних відносин суттєво трансформує економічну і соціальну структуру суспільства, механізми управління національним господарством, його взаємодію зі світом. Формування IV технологічного укладу та кіберсистем породжує нові технологічні і соціально-економічні проблеми, які позначаються на зайнятості населення, його майновій диференціації, соціальній відповідальності суб'єктів економіки. Структурні зрушення, які відбуваються під впливом НТР, інноваційної економіки, глобалізації посилюють нестабільність соціуму. Соціально-економічні процеси набувають нестійкого характеру [5; 6]. На проблемі соціальної відповідальності усіх учасників громадського життя за формування сприятливого середовища буття акцентовано увагу в «Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» (2014-2020 рр.).

В Європі існує три основні моделі соціальної відповідальності [7, с. 17–18]:

– Центральної Європи (Австрія, Німеччина, Франція). Високий ступінь державного регулювання соціально-трудових відносин узгоджується із збереженням широкої самостійності підприємств і профспілок;

– Північної Європи (Бельгія, Норвегія, Швеція). Держава активно регулює соціально-трудові відносини на всіх трьох рівнях (особа, бізнес, держава);

– Великої Британії. Поєднуються елементи американської та континентальної європейської моделі.

Особливості моделі залежить від національних і релігійних цінностей соціуму, політики держави, правової культури, традицій, суспільних пріоритетів, домінуючих ідеологічних установок, етики господарської діяльності (трудової та підприємницької). Також галузевої належності та цілей діяльності підприємства; специфіки ринків; розміру та місця розташування; етичних принципи власників компанії; ступеня участі в міжнародному бізнесі тощо.

Характерною рисою корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Європейському Союзі є значна інформаційна і певна фінансова підтримка бізнес-структур на національному та регіональному рівнях [8, с. 109].

В європейському законодавстві норми і правила соціально відповідальної поведінки бізнесу чітко прописані, контролюються державою, є однією з засадничих ознак соціально орієнтованої моделі розвитку ринкової економіки. Вони регулюють економічну, екологічну, соціальну діяльність суб'єктів економіки. Економічна відповідальність перед «стейкхолдерами» ґрунтується на обов'язковій юридичній відповідальності перед державою, контролі за господарською діяльністю підприємств з боку громадських організацій. У регулюванні соціальної сфери орієнтуються на «Соціальний розділ» Маастрихтського договору 1992 р. (комунікації, безпека і здоров'я працюючих, права та умови праці). Екологічні аспекти КСВ враховано в багатьох законодавчих документах, що є засадничими для державних програм. Наприклад, «Оцінка впливу на навколишнє середовище» (ОВОС), «Схема екологічного менеджменту та аудиту» (EMAS), «Інтегрована продуктова політика» (IPP) тощо. У 1996 р. сформовано Європейську бізнес-мережу «Корпоративна соціальна відповідальність – Європа» (European Business Network – CSR Europe). Основні умови здійснення КСВ в Європі викладено в «Зеленій книзі» (2001 р.) під назвою «Сприяння європейській системі корпоративної соціальної відповідальності».

Німеччина підтримує широкоформатну ініціативу CSR Європейського Союзу. Держава стимулює здійснення соціальних програм взаємодії компаній із місцевими громадами на стратегічних засадах [9]. У 2009 р. започатковано Національний форум з КСВ, завданням якого є розробка її стратегії. У 2010 р. було прийнято «Національний план дій з КСВ». Різні міністерства та інші державні організації сприяють реалізації національної стратегії КСВ. Її здійснення координується Федеральним міністерством праці та соціальних справ (BMAS) [10].

Дієвим стимулом для дотримання принципів соціально відповідальної поведінки бізнесу, інтеграції соціальних та екологічних зобов'язань в корпоративну культуру є премія КСВ Федерального уряду. Нагороду «CSR. Made in Germany» від Федерального уряду за дотримання соціально відповідальної поведінки бізнесом на довгострокових засадах у 2017 р. отримали у категоріях:

– до 300 чол. – компанія «Gundlach Bau und Immobilien» (сфера діяльності – будівництво, модернізація, лізинг нерухомості, управління майном) за практичні набутки щодо інтеграції соціальної та екологічної прихильності в корпоративну культуру;

– до 1000 чол. – компанія «Rapunzel Naturkost» (аграрний сектор) успішне стратегічне корпоративне управління, що ґрунтується на принципах сталого розвитку (соціальні цінності, екологія та культура);

– понад 1000 чол. – міжнародна компанія «Grohe AG» (санітарні технології) із соціально, екологічно та економічно відповідальним корпоративним управлінням [11].

Список компаній, які у своїй діяльності найбільш успішно дотримуються принципів КСВ, систематично друкується у ЗМІ [12].

Соціальна звітність ряду великих корпорацій Європи, зокрема німецьких, розміщується в спеціальних щорічних виданнях «Презентація номерів» («Giving in Numbers») СЕСР (The CEO Force for Good). Наприклад, це такі підприємства як фармацевтична компанія «Betapharm», хімічний концерн «BASF», компанія «Deutsche Post DHL» (транспорт та логістика), «Deutsche Bank» та інші.

Німецькі транснаціональні корпорації (також й інші підприємства) підтримують проект «CSR. Made in Germany», метою якого є формування і реалізація національної ідеї щодо досягнення вітчизняним бізнесом високого ступеня соціально відповідальної поведінки [13]. Німеччина є членом європейської асоціації «Форум соціальних інвестицій EUROSIF» (The European Sustainable and Responsible Investment Forum), створеної для сприяння сталому розвитку і відповідальному соціальному інвестуванню в Європі [14].

З 2016 року для окремих підприємств запроваджено обов'язкову звітність по КСВ. Вона є складовою фінансової звітності. Соціальна (нефінансова) звітність об'єднує екологічні, соціальні, управлінські аспекти діяльності компанії. Нефінансова звітність суб'єктів господарювання береться до уваги ощадними та пенсійними фондами при інвестуванні коштів останніх.

Сучасне суспільство знаходиться під впливом багатовекторних змін, які посилюють асиметрію економіки і соціального розвитку. Зростає потреба у моделях господарювання на основі стратегії сталого розвитку, соціально відповідальної поведінки бізнес-структур на засадах системності та довгостроковості. В соціально орієнтованій моделі ринко-

вої економіки здатність корпорацій до сприйняття соціальних запитів є досить гнучкою, багатовекторною і скерованою на зацікавлених осіб (працівників, акціонерів, влади, інвесторів, споживачів, громадськості). Соціально відповідальна поведінка суб'єктів економіки має багато переваг і є нагальною потребою часу.

Література:

1. Лебедев І. В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті концепції сталого розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15694/1/22-Lebedyev-50-52.pdf>

2. Баранник Л. Б., Вознюк О. В. Концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в українському підприємницькому середовищі. Дніпр : Дніпропетровська державна фінансова академія, 2016. С. 5–11.

3. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андрєєва Н. М., Алімов О. М. та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. Сімферополь: ІТ «АРИАЛ», 2011. 589 с.

4. Галецька Т. І., Топішко Н. П. Концепція сталого розвитку як парадигма глобальної трансформації та її соціальна складова. *Сб. трудов VII междунар. науч.-практ. конф. [«Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы»]*, (Пинск, 18 октября 2013 г.) : Ч.1. Пинск : ПолесГУ, 2013. С. 161–163.

5. Топішко І. І., Топішко Н. П., Галецька Т. І. Корпоративна соціальна відповідальність як інструмент формування нового типу соціально-економічного відносин. *International Scientific Conference «Development of Social and Economic Systems in a Global Competitive Environment»*, 29 february 2016, Chisinau (Republic of Moldova). Молдова, г. Кишинев, 2016. С. 97–99.

6. Топішко І. І., Топішко Н. П., Галецька Т. І. Трансформація умов господарювання в економіці знань та її вплив на соціальну політику держави. *Наукові записки НУ «Острозька академія» : зб. наук. праць. Серія «Економіка»*. Острог : НУ «Острозька академія», 2016. Вип. 2 (30). С. 27–32.

7. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 1. С. 15–19.

8. Кирилюк Н. В. Корпоративна соціальна відповідальність: досвід європейських компаній. *Молодий вчений*. 2015. № 2 (2). С. 107–111.

9. CSR in Deutschland [Electronic resource]. Mode of access : www.csr-in-deutschland.de/DE/Startseite/start.htm

10. Bundesregierung | Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) [Electronic resource]. Mode of access : Internetseite des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales

11. CSR. CSR-Preis 2017 [Electronic resource]. Mode of access : www.csr-in-deutschland.de/DE/CSR-Preis/csr-preis.html

12. Herausragende Praxisbeispiele für die Soziale Verantwortung der Unternehmen – CSR [Electronic resource]. Mode of access : [http://www.csrgermany.de/www/csr_cms_relaunch.nsf/res/Liste_sozial_engagierter_Unternehmen.pdf/\\$file/Liste_sozial_engagierter_Unternehmen.pdf](http://www.csrgermany.de/www/csr_cms_relaunch.nsf/res/Liste_sozial_engagierter_Unternehmen.pdf/$file/Liste_sozial_engagierter_Unternehmen.pdf)

13. CSR – Made in Germany [Electronic resource]. Mode of access : download.diplo.de/New_Delhi/csr-made-in-germany.pdf

14. The European Sustainable and Responsible Investment Forum [Electronic resource]. Mode of access : <https://www.eurosif.org/>

УДК 336.1: 338.2

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ТІНЬОВОГО ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ ЗА КОРДОН

І. В. Тютюник,

Сумський державний університет, i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

Необхідною умовою стабільного функціонування фінансової системи країни виступає розробка ефективних механізмів та реалізація комплексу заходів спрямованих на протидію незаконному виведенню коштів за кордон та подальшій їх легалізації на рівні різноманітних суб'єктів національної економіки та фінансових установ. В цілому, не зважаючи на наявні тенденції узгодження існуючої законодавчої бази з вимогами міжнародних стандартів національної системи боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, вирішення даної проблеми залишається складним завданням для фінансової системи багатьох країн.

В умовах інтеграції до Європейського Союзу для України дана проблема набуває дедалі більшої актуальності. Реалізація антикорупційних заходів, серед яких превалюють боротьба з тінізацією та легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом, є одними із головних напрямів Національної антикорупційної стратегії України, відповідає пріоритетам Директив Європейського Економічного Союзу «Про запобігання використанню фінансової системи для цілей відмивання грошей».

Дослідженню проблеми впливу тінізації доходів на макроекономічне становище країни присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та іноземних вчених. В цілому проведений аналіз наукового доробку дозволив зробити висновок про наявність двох протилежних підходів до оцінки впливу тіньової економіки на рівень соціально-економічного розвитку країни.

Відповідно до першого підходу – тіньова економіка негативно впливає на макроекономічне середовище, спотворює показники офіційної статистики і, таким чином призводить до неефективної макроекономічної політики. До негативних наслідків тіньової економіки відносять зниження бази оподаткування та, відповідно, скорочення обсягу державних надходжень, що в кінцевому результаті призводить до постійного неефективного підвищення ставок податків. Крім того, таке зменшення податкових надходжень є причиною зниження урядових доходів,

та в свою чергу, погіршення якості надання суспільних благ і послуг [6, с. 443–461].

Крім зазначених економічних наслідків, тіньова економіка призводить до зростання забруднення довкілля [1, с. 115–118], є каталізатором недобросовісної конкуренції, з якою стикаються фірми, що діють в межах правового поля, погіршує умови праці, зменшує рівень світової конкурентоспроможності країни заохочує корупцію, послаблює верховенство права та довіру до органів влади.

Представники другого підходу, поряд з негативними наслідками тіньової економіки, виділяють рід її позитивних ефектів. Так, Ф. Шнайдер зазначає, що офіційна економіка ніколи не зможе працювати ефективно за умови її повного відокремлення від неофіційної. Більше ніж 66% доходів, отриманих в тіньовому секторі економіки негайно витрачаються в офіційній економіці, тим самим стимулюючи її розвиток. Так, при середньорічному темпі зростання ВВП в 1,1% (1976–2002 рр.) частка ВВП сформованого в тіньовому секторі складала від 8 до 25% від даного зростання [5, с. 160–169]. Існування тіньової економіки в незначних масштабах слугує стимулятором та підґрунтям для економічного зростання офіційної економіки. Р. Місаті на прикладі Африки аналізував зв'язок між тіньовою економікою та обсягом інвестицій в країну, прийшовши до висновку, що тіньова економіка позитивно впливає на інвестиції, однак, даний позитивний ефект забезпечується високим рівнем безробіття та бідності в країні [3, с. 221–230]. На думку І. Радулеску, тіньова економіка формує ідеальні умови для оптимального розподілу ресурсів, є стимулом для розвитку інноваційних та інвестиційних процесів, слугує найбільш дешевшою альтернативою функціонування для малих компаній у країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються [4, с. 160–165].

В цілому проведений аналіз дозволив виокремити наступні макроекономічні ефекти тіньового виведення капіталу:

1. *Погіршення рівня інвестиційної активності в країні.* З метою підтвердження висунутої гіпотези проведемо порівняння тенденцій зміни показників обсягу капітальних інвестицій в країну та тінізації економіки за період 2010–2016 років. Наведені на рисунку 1 результати свідчать про обернений зв'язок між даними показниками – зростання тіньової економіки негативно впливає на обсяг капітальних інвестицій в країні і навпаки.

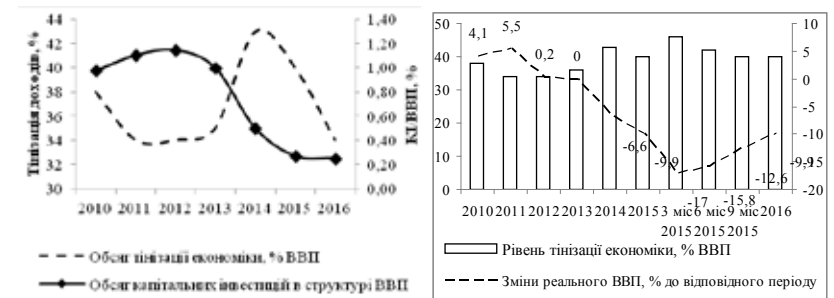


Рисунок 1. Динаміка зміни ВВП, капітальних інвестицій та тіньової економіки в Україні за 2010–2016 рр. [7].

2. *Порушення стійкості національної фінансової системи.* Одним із показників, що найбільш повно характеризує стабільність та рівень розвитку економіки є обсяг ВВП. Аналіз динаміки зміни ВВП та тінізації економіки (рисунк 1), свідчить, що наявність оберненої кореляції між ними. Кошти, які виводяться за кордон, не спрямовуються на розвиток виробництва, підтримку наукового потенціалу країни, проведення наукових розробок, тощо.

3. *Зростання валютної нестабільності в країні.* Одним із способів виведення капіталу за кордон є заниження фактичної вартості експортних товарів. У випадку виникнення різниці між фактичною та номінальною вартістю експорту, відбувається поглиблення тиску на національну валюту та послаблення її позицій по відношенню до іноземної.

4. *Зменшення обсягу податкових надходжень до бюджету.* Наявність значного обсягу тіньового капіталу в країні, призводить до суттєвого скорочення податкових надходжень до бюджету та в свою чергу спричиняє зростання податкового навантаження на населення з метою компенсації недоотриманих надходжень до бюджету та виконання державою своїх зобов'язань.

5. *Перерозподіл коштів державного бюджету на користь статей спрямованих на протидію незаконному виведенню коштів за кордон.* Розробка та реалізація заходів з протидії тінізації доходів, зумовлює необхідність підготовки кваліфікованого персоналу, порушення судових справ, розробку законодавчих актів, покращення матеріальної та технічної бази тощо.

Таким чином, реалізація операцій по тіньовому виведенню коштів за кодон негативно позначається на всіх сферах розвитку країни, що призводить до скорочення темпів економічного та соціального розвитку, підвищення рівня корупції, зниження інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів економічної діяльності, зменшення кількості малих

та середніх підприємств. Така ситуація обумовлює необхідність розробки ефективного механізму протидії тіньовому виведенню коштів за кордон, ідентифікації всіх каналів впливу капіталу та напрямків його впливу на розвиток економіки.

Література:

1. Biswas A., Farzanegan M., Thum M. Pollution, shadow economy and corruption: Theory and evidence. *Ecological Economics*. 2012. Vol. 75. P. 114–125.
2. Mara E. Causes and consequences of underground economy. *MPRA Paper 36438*. University Library of Munich. Germany. 2010. 67 p.
3. Misati R. N. The role of the informal sector in investment in Sub-Saharan Africa. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2010. Vol. 6(2). P. 221–230.
4. Rădulescu I., Popescu C., Matei M. Conceptual Aspects of Shadow Economy. *Transactions on Business and Economics*. *WSEAS*. 2010. Vol. 7. P. 160–169.
5. Schneider F., Hametner B. The shadow economy in Colombia: size and effects on economic growth. *Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz*. Working Paper. 2007. 37 p.
6. Schneider F., Buehn A., Montenegro C. New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economic Journal*. 2010. Vol. 24(4). P. 443–461.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 339.748 – 339.9.012.435

АГРАРНА РОЗПИСКА ЯК НОВИЙ КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УКРАЇНІ

М. В. Фоміних,

Національний університет «Острозька академія»,
mariana.fominyh@oa.edu.ua

Сільське господарство є основною галуззю, що забезпечує зростання у багатьох країнах, а доступ до фінансування сектору може підвищити продуктивність та прибутковість, покращуючи при цьому якість матеріалів та засобів виробництва, рівень економіки та стабільність у регіоні. Аграрний сектор також є одним з ключових секторів економіки України. За даними Світового банку, внесок аграрного сектору у ВВП становить 14 відсотків, на рахунок сектору припадає 38 відсотків загального експорту [6].

Попри це все, потенціал сектору не використовується повною мірою: за умови підвищення ефективності та додаткових інвестицій, виробництво сільськогосподарської продукції в Україні може зрости вдвічі або втричі. Реформи наразі проводяться, але щоб досягти успіху, сільгоспвиробники також потребують фінансових ресурсів. Потреба аграріїв у фінансуванні обумовлена наступними факторами: 1) відсутністю або нестачею коштів для поповнення оборотних коштів (оплата праці, витрати на міндобрива та засоби захисту рослин, нафтопродукти, послуги сторонніх організацій), що зазвичай вирішується за рахунок короткострокових фінансових ресурсів; 2) необхідністю відновлення основних засобів виробництва та запровадження нових технологій, що можливо вирішити за рахунок середньо- та довгострокових фінансових ресурсів.

У фінансуванні виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції беруть участь різні суб'єкти – аграрії, банки, небанківські фінансові установи, постачальники матеріалів та обладнання, споживачі і держава. Така взаємодія обумовлює різні джерела фінансування: кредитування, компенсація ставки за кредитом, форвардні закупівлі, фінансовий лізинг, фінансування за строковими контрактами, залучення коштів через розміщення цінних паперів, виробнича кооперація, факторингове фінансування, оптова реалізація сільгосппродукції на товарних біржах.

Верховна Рада України 06.11.2012 р. прийняла Закон України «Про аграрні розписки», а 19.03.2013 р. він набув чинності. Головною метою

прийняття цього Закону є створення нового інструменту кредитування сільгоспвиробників, заставою для якого стане новий врожай. Насамперед йдеться про отримання фінансових ресурсів середніми та малими сільськогосподарськими товаровиробниками, які мають обмежений доступ до кредитування через його високі ставки та високий ризик невиклати відсотків [5]. Механізм укладення аграрних розписок фактично почав працювати в 2015 році після затвердження Міністерством аграрної політики та продовольства України спільно з Міністерством юстиції України наказу «Про запровадження пілотного проекту з відпрацювання технології введення в обіг аграрних розписок» та початком функціонування Проекту «Аграрні розписки в Україні», який фінансується Міжнародною фінансовою корпорацією, членом групи Світового банку, в партнерстві зі Швейцарською Конфедерацією в Україні. На сьогодні на території України 53% від усієї кількості аграрних розписок видано середніми сільськогосподарськими виробниками та 36% малими сільськогосподарськими виробниками під заставу певного виду сільськогосподарської продукції (кукурудза, соняшник, пшениця, соя, ріпак) [4]. Кількість виданих аграрних розписок росте, на сьогодні їх видано більше 550. Загальна сума коштів, залучених за ними, сягнула понад 130 млн. дол. США [6]. Досі не було зафіксовано жодного дефолту по аграрним розпискам.

Варто зазначити, що інститут аграрних розписок походить з країн Латинської Америки (Бразилія, Аргентина), де також у свій час була слабо розвинена система банківського кредитування, й перевага віддавалася системі «гроші – товар», а не «гроші – товар – гроші». Ця квазібартерна система розрахунків допомогла аграріям відновити власне сільськогосподарське виробництво. Так, наприклад, у Бразилії це розписки-договори, що були запроваджені Федеральним законом від 22.08.1994р. [2] Щорічно обсяги кредитування аграрного сектору Бразилії досягають близько 5 млрд.дол.США, з яких 40% припадає на аграрні розписки. Цей інструмент став вигідною альтернативою банківським кредитам або авансам трейдерських компаній. Слід зазначити, що за останні десять років виробництво основних сільгосппродуктів у Бразилії більш ніж подвоїлося. В результаті, більш ніж за 20-річний досвід існування аграрних розписок у Бразилії ця країна з непоказного пересічного середняка-імпортера сільгосппродукції перетворилася на одного з лідерів галузі.

Аграрна розписка є порівняно новим, проте дієвим фінансовим інструментом, пристосованим до потреб малих і середніх сільгоспвиробників для залучення швидких і дешевих сезонних грошей у бізнес, так як передбачає спрощену процедуру оформлення документів, лояльніші вимоги до застави [4]. Згідно із визначенням у Законі, аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільсько-

господарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [1]. Іншими словами, це зобов'язання сільгоспвиробника у майбутньому поставити продукцію або виплатити кошти в обмін на отримані тепер ресурси (гроші або товарно-матеріальні цінності). Залежно від того, який вид розрахунків обере сільгоспвиробник (продукція чи фінанси), аграрні розписки поділяються на товарні чи фінансові [1]. Згідно з фінансовими аграрними розписками боржник зобов'язується сплатити кредиту грошові кошти. Товарні аграрні розписки передбачають, що боржник поставить кредиту в майбутньому сільськогосподарську продукцію. Водночас у товарних розписках чітко визначено кількість та якість продукції, її місце і дата поставки. Видавати аграрні розписки можуть особи, які мають право власності на земельну ділянку або право користування такою ділянкою. Для того, щоб аграрна розписка мала юридичну силу, вона повинна бути нотаріально засвідчена.

Аграрні розписки мають наступні переваги:

- для сільгоспвиробників аграрні розписки забезпечують: 1) спрощений доступ до фінансових та матеріально-технічних ресурсів, 2) можливість попереднього продажу сільськогосподарської продукції, 3) можливість збільшення обсягу заставного майна та зменшення залежності від кредитів, 4) можливість управління валютними та цінновими ризиками, 5) можливість виходу на нових споживачів та постачальників;
- для постачальників матеріально-технічних ресурсів аграрні розписки: 1) забезпечують додаткову гарантію виплати за поставлені ресурси, 2) зменшують ризики несплати, 3) поліпшують прозорість відносин між постачальником та сільськогосподарським товаровиробником, 4) надають можливість передачі прав кредитора третім особам;
- для банків аграрні розписки передбачають більш надійний механізм застави майбутньої сільськогосподарської продукції;
- для покупців сільськогосподарської продукції аграрні розписки: 1) є ефективним інструментом закупівлі майбутньої сільськогосподарської продукції, 2) зменшують ризики відмови від поставки.

Аграрні розписки можуть стати для українського агробізнесу саме тим інструментом, який сприятиме розвитку виробництва та збуту сільськогосподарської продукції, відкриє нові можливості для швидкого та ефективного залучення коштів у агросектор. Проте в процесі функціонування аграрних розписок в Україні можна відмітити певні наступні труднощі та відмінності їх впровадження у порівнянні з бразильським досвідом:

- на початковому етапі можлива проблема нерозуміння принципів роботи цього інструменту. Запровадження чогось нового для вітчизняного сільгоспвиробника завжди здається йому небезпечним, тому потрібно зробити досить багато роз'яснювальної та консультативної роботи. Щодо інвесторів, то їх більша частина не буде надавати ніяких ресурсів поки не переконається, що їхня позиція буде захищеною на 100%;

– головною причиною успішного функціонування аграрних розписок у Бразилії є швидкість прийняття судового рішення у випадку невиконання зобов'язань за аграрною розпискою. Ця процедура в Бразилії займає не більш ніж 48 годин. За оцінками експертів в нашій країні цей процес може тривати значно довше;

– для вітчизняного сільгоспвиробника є неприйнятною фіксація ціни, яка є передбачена за умовами аграрних розписок. Аграрії звикли спекулювати на очікуванні вищої ціни [5];

– коли в Бразилії запроваджувалися аграрні розписки, то сучасні цифрові технології були відсутні, тому там по сьогоднішній день немає єдиного реєстру аграрних розписок, і в цьому питанні всі суб'єкти залежать від пошти. В Україні ж законом передбачений централізований Реєстр аграрних розписок [3], що повинно значно полегшити процес їх функціонування;

– основними перешкодами для заходу інвесторів є політичні ризики напередодні виборів, а також озброєний конфлікт на сході країни.

Отже, введення такого нового кредитного інструменту, як аграрні розписки дасть змогу отримати додаткові інвестиції для аграрного сектору України, а малі та середні сільськогосподарські товаровиробники отримають ефективний інструмент, що сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів за рахунок прозорості відносин із кредитором та здешевлення процедури оформлення у порівнянні з іншими інструментами.

Література:

1. Закон України «Про аграрні розписки» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>.
2. Лаврінченко І. Аграрна розписка як форма альтернативного кредитування [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://radako.com.ua/news/agrarna-rozpiska-yak-forma-alternativnogo-kredituvannya>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру аграрних розписок» № 665 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/665-2013-%D0%BF>.
4. Семенюк С. Колонка юриста: аграрні розписки – ефективний шлях залучення коштів в агробізнес [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dyvys.info/2018/01/30/kolonka-yurysta-agrarni-rozpysky-efektyvnyj-shlyah-zaluchennya-koshtiv-v-agrobiznes/>.
5. Тимків І. Аграрні розписки – чого варто очікувати сільгосптоваровиробнику [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://latifundist.com/blog/read/296-agrarn-rozpiski--chogo-varto-ochkuvati-slgosptovarovirobniku>.
6. Україна стала глобальним інноватором у сфері аграрних розписок [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://agroinsider.com.ua/2018/06/06/ukra%D1%97na-stala-globalnim-innovatorom-u-sferi-agrarnix-rozpisk/>.

УДК 330.659

КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ

С. Ю. Хамініч,

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
svetala1704@i.ua*

О. Б. Півоварова,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

В. Г. Бакун,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Серед напрямів реалізації стратегії сталого розвитку регіонів особливе місце належить концепції екологічного маркетингу. Однак існуючий світовий і вітчизняний досвід впровадження елементів екологічного маркетингу в процеси управління соціально-економічним розвитком регіонів не є системним, оскільки в більшості досліджень з екологічного маркетингу основну увагу акцентують на просуванні і рекламуванні товарів з екологічними характеристиками. Проте концепція екологічного маркетингу є значно ширшою і, з одного боку, охоплює діяльність з формування у споживачів екологічних потреб, виробництва та просування екологічних товарів, а з іншого – являє собою окремий випадок регіонального некомерційного маркетингу, метою якого є формування системи раціонального природокористування, охорони навколишнього середовища і системи екологічної безпеки [1, с. 56–62].

Відсутність маркетингових досліджень процесу реалізації концепції сталого розвитку в цілому і діяльності відповідних державних органів (держуправління охорони навколишнього природного середовища) призводить до значних витрат природно-ресурсного потенціалу регіонів. Відносна новизна екологічного маркетингу зумовлює відсутність орієнтованих на цю сферу діяльності науково обґрунтованих маркетингових методик та інструментарію, призводить до епізодичного їх використання [2, с. 336–357].

Актуальність проблеми зумовлена необхідністю вирішення комплексу проблем з реалізації принципів сталого розвитку на регіональному рівні, що пов'язані з недосконалістю законодавчих та нормативно-правових актів, відсутністю необхідних обсягів фінансування, неузгодженістю дій регіональних органів влади та суб'єктів господарювання, безвідповідальною діяльністю підприємств, необґрунтованістю

та нечіткістю стратегічних рекомендацій і планів дій щодо формування заходів, спрямованих на їх розв'язання.

У системі управління збалансованим розвитком регіону необхідною умовою є врахування територіального фактору під час реалізації завдань, функцій та принципів екологічного маркетингу. З одного боку, територія з простого місця проведення економічних заходів стає продавцем товарів і послуг, тобто рівноправним учасником ринку, а з іншого боку, регіон (частина території) може продаватися як екологічний товар, що має свою вартість і екологічну корисність. Регіон розглядається як цілісна система, і як його рекламу використовують екологічні переваги цієї території, наприклад, екологічно чисті джерела питної води, відсутність забруднення повітря, відповідність екологічним стандартам і т. д. У цьому випадку екологічний маркетинг регіонів спрямований на залучення інвестицій, розробку і реалізацію екологічно обґрунтованих програм, проектів, регіональних схем запобігання наслідкам ймовірних екологічно небезпечних ситуацій. Причому процес еволюції екологічного маркетингу регіону нерозривно пов'язаний із формуванням на ринку екологічно усвідомлених потреб (рис. 1). [4, с. 123–131]

Перший рівень усвідомлення споживачів – це попит на екологічно безпечну продукцію і послуги, що не завдають шкоди здоров'ю споживача, є екологічно чистими в процесі споживання і використання. Цей рівень попиту забезпечити найлегше, оскільки турбота про безпеку свого життя, життя близьких лежить в основі людської свідомості. Формування такого попиту і розвиток продукції та послуг для його задоволення відповідає першій концепції екологічного маркетингу – концепції розвитку екологічно чистої продукції і є основним завданням суспільства на сучасному етапі.

Другий рівень усвідомлення – це попит на продукцію, яка є не лише екологічно чистою і безпечною для споживання або використання, але і весь її життєвий цикл – від сировини, необхідної для виробництва, до утилізації або споживання (від «колиски до могили») – є безпечним для навколишнього середовища.

Цей рівень попиту необхідно формувати поступово за допомогою системи екологічної освіти та навчання, необхідно забезпечити всю продукцію або послуги, які відповідають цим вимогам, відповідними екологічними знаками та марками, потрібно забезпечити високий ступінь довіри до цих екознаків, екомарок та екологічно сертифікованих товарів і підприємств. Формування такого попиту відповідає другій концепції екологічного маркетингу – концепції розвитку екологічно орієнтованого виробництва.

Третій рівень – формування попиту на продукцію, яка відповідає принципам сталого розвитку. Такий рівень попиту вимагає високої еко-

логічної свідомості суспільства і дасть змогу збалансувати розумні потреби та можливості навколишнього середовища.

В існуючих еколого-соціально-економічних умовах до головних завдань екологічного маркетингу регіону відносять завдання формування і розвитку ринку екологічних товарів з метою розв'язання суперечностей між економічним розвитком і необхідністю збереження і подальшого поліпшення якості довкілля.



Рис. 1. Розвиток концепції екологічного маркетингу регіону

Завдання екологічного маркетингу включають:

- формування на ринку екологічно усвідомлених потреб;
- створення умов для збереження навколишнього середовища;
- пристосування виробництва до умов ринку;
- розробку конкурентоспроможної, екологічно чистої продукції;
- інтенсифікацію збуту екологічно чистої продукції;
- отримання додаткового прибутку за рахунок екологізації виробництва.

Заходи комплексу екологічного маркетингу, до речі, як і традиційно, формуються на основі ситуаційного аналізу ринкових можливостей і загроз, а також сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Потрібно постійно аналізувати внутрішні сильні і слабкі сторони регіону з погляду екологічного маркетингу: участь та оцінку існуючих можливостей підприємств (організацій) у вирішенні регіональних еколого-економічних проблем; рівень екологічності сировини, що використовується у виробництві товарів підприємствами регіону; рівень екодеструктивного впливу на довкілля підприємствами регіону (виробничий процес, відходи тощо); цільові установки керівництва, спрямовані на вирішення екологічних проблем; імідж підприємств регіону з погляду споживачів і широких кіл громадськості тощо.

Таким чином, як зовнішні, так і внутрішні фактори, мають враховуватися при визначенні можливих напрямів розвитку регіону на основі виробництва екологічних товарів (послуг). У свою чергу, розвиток ринку екологічних виробів і послуг є одним з основних факторів забезпечення стабільності розвитку економіки регіону, дає можливість вирішити в комплексі економічні, соціальні та екологічні проблеми.

Література:

1. Веклич О. О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання. *Економіка України*. 2003. № 10. С. 62–70.
2. Ілляшенко С., Прокопенко О. Екологічний маркетинг. *Економіка України*. 2003. № 12. С. 56–62.
3. Сабадаш В. В. Екологічні конфлікти: теоретико-методологічні аспекти еколого-економічного дослідження. *Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях* / Н. М. Андрєєва, В. О. Бараннік, Є. В. Белашов [та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Є. В. Хлобистова. Сімферополь: ПП «Підприємство Фенікс», 2010. С. 336–357.
4. Садченко О. В. Інтегруюча роль екологічного маркетингу в регіональному відтворенні і сталому розвитку. *Регіональна економіка*. 2001. № 4. С. 123–131.
5. Шубравська О. В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. *Економіка України*. 2005. № 1. С. 36–42.

УДК 657.631.6: 336.61 (477)

ЕКОНОМІКА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ ОСВІТНЬОГО ТА НЕОСВІТНЬОГО ХАРАКТЕРУ

Ю. Ю. Харчук,

Національний університет «Острозька академія»,
julia.kharchuk@oa.edu.ua

На сучасному етапі розвитку національної економіки України вища освіта відіграє важливу роль у стабілізації всіх сфер економічного, соціально-культурного й політичного життя суспільства і є ключовою складовою досягнення його економічного зростання та добробуту. Вона, як специфічна галузь сфери духовного виробництва, формує знання та вміння, виховує і забезпечує висококваліфікованих та конкурентоспроможних фахівців для вітчизняного та зарубіжного ринків праці, сприяє становленню людської особистості, здатної формувати своє майбутнє на засадах сталого розвитку.

На це звертають увагу програмні документи сьогодення: Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки [2], Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [3], Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [4], Середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 року [5], Дорожня карта освітньої реформи (2015 – 2025) [6], Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки [7] тощо.

Зазначені вище стратегії підтверджують необхідність детального вивчення різних аспектів економіки закладів вищої освіти державної та комунальної власності (далі – ЗВО) України в контексті надання послуг освітнього та неосвітнього характеру.

Організаційно-облікові й фінансово-аналітичні аспекти діяльності ЗВО в Україні розглянуто в працях таких науковців як: Й. Бескида, Т. Боголіб, Т.Єфименко, С. Левицької, Л. Ловінської, В. Малишко, В. Сафонові, С.Свірко, В.Студінського, В. Яблонського та інших. Серед західних економістів, які досліджували теоретичні й практичні аспекти господарської діяльності ЗВО можна виділити Б.Джоунстона, П.Друкера, Н.Маркуччі, Е.Моргана та інших.

Водночас питання сутності економіки ЗВО, її предмету, об'єкту та суб'єктів недостатньо вивчені на сучасному етапі реформування вищої освіти та потребують додаткових досліджень.

Мета дослідження полягає в уточненні сутності та розгляді сучасного стану економіки ЗВО в контексті надання ними послуг освітнього та неосвітнього характеру.

Відповідно до п. 7 ст. 1 Закону України «Про вищу освіту» [1] ЗВО є окремим видом установ, які є юридичними особами приватного або публічного права, діють згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводять наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечують організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей.

Таким чином, виходячи із специфіки функціонування ЗВО, їхню діяльність можна розглядати як господарську і поділяти на: основну (надання послуг освітнього характеру) та неосновну (надання послуг неосвітнього характеру) (табл. 1).

Таблиця 1

Види господарської діяльності ЗВО України

№ з/п	Вид діяльності	Характеристика видів та напрямів діяльності ЗВО відповідно до Постанови № 796 [8]
1	Основна діяльність (надання послуг освітнього характеру)	Надання освітніх послуг, що фінансово забезпечуються коштами загального фонду Державного та/або місцевих бюджетів, коштами спецфондів (власними надходженнями); виконання наукових розробок за рахунок коштів загального та спеціального фондів Державного та/або місцевих бюджетів, коштів спецфондів, інших коштів, в тому числі залучених шляхом фандрайзингу (освітня, наукова, науково-технічна, інноваційна та методична діяльність).
2	Неосновна діяльність (надання послуг неосвітнього характеру)	Надання платних послуг (крім освітніх), які фінансово забезпечуються за рахунок споживачів послуг (власні надходження ЗВО); виконання соціально-економічних проектів, бюджетних програм, експертування проектів на основі використання коштів загального та спеціального фондів, коштів спецфондів, інших коштів; виробництво та реалізація виробів виробничих (навчальних) майстерень, продукції підсобних (навчальних) сільських господарств, науково-дослідних робіт за договорами на госпрозрахунковій основі; виконання окремих замовлень від суб'єктів господарської діяльності та фізичних осіб, реалізація проектів, на які було отримано кошти, залучені шляхом фандрайзингу.

Джерело: розроблено автором.

Щодо сутності економіки ЗВО України, то її слід розглядати через призму економіки вищої школи як науки, яка вивчає соціально-економічні відносини, пов'язані з виробництвом, поширенням і споживанням освітніх послуг, а також досліджує вплив рівня освіти на економічне зростання та добробут суспільства. Поділяємо думку Т. Боголіба та В. Малишко [9, с. 7], які стверджують, що економіка вищої школи досліджує особливості дії економічних законів і категорій у сфері вищої освіти, виховання, підготовки кваліфікованих фахівців і підвищення освітнього рівня населення; відносин між суспільством і окремим науково-педагогічним працівником; економічних взаємовідносин між суспільством і колективом окремого ЗВО або системи вищої освіти; між колективом ЗВО, його членами, керівником; між ЗВО і підприємствами та організаціями; взаємовідносини і взаємозв'язки ЗВО з іншими галузями та суб'єктами національної економіки на мікро- (взаємовідносини між виробниками та споживачами освітніх послуг), макро- (вплив вищої освіти на макроекономічні показники), мега- (вплив освіти на розвиток всієї цивілізації в плановому масштабі) рівнях.

Тому, виходячи із зазначеного, під економікою ЗВО, на наш погляд, слід розуміти соціально-економічні відносини навчальних закладів, які пов'язані із виробництвом та наданням послуг освітнього та неосвітнього характеру різним споживачам. В свою чергу, предметом економіки ЗВО є навчальні заклади і всі економічні відносини, які пов'язані з їхньою господарською діяльністю на ринку освітніх послуг України та світу, і споживачі освітніх послуг – вплив вищої освіти на їх потенціал, а об'єктом – економічні відносини, які виникають у процесі діяльності освітніх організацій і педагогічного процесу. Щодо суб'єктів економіки ЗВО, то до них доцільно віднести частину населення країни, яка бере участь у виробництві або споживанні освітніх послуг (вище керівництво та професорсько-викладацький склад ЗВО, студенти, аспіранти, докторанти тощо).

Також, необхідно зауважити, що економіка ЗВО прямо залежить від їх розміру та масштабів діяльності. Можна стверджувати, що великі навчальні заклади мають більші можливості щодо надання якісних послуг як в середині країни, так і за її межами. Зазвичай такі заклади досить капіталізовані та універсальні. Однак, їхня діяльність супроводжується ризиками, що адекватні їй. Вищезазначені фактори є, на нашу думку, основними, проте визначальними не для всіх ЗВО України, оскільки кожному навчальному закладу притаманні свої особливості діяльності у сучасних ринкових умовах господарювання, які суттєво впливають на його економіку в цілому.

Таким чином, уточнивши сутність економіки ЗВО України, її предмет, об'єкт, суб'єкти в контексті надання послуг освітнього та неосвітнього характеру, для забезпечення її сталого розвитку, доцільно:

– ефективно використовувати асигнування з Державного та/або місцевих бюджетів за умови максимального режиму економії усіх можливих ресурсів;

– співпрацювати із роботодавцями як у сфері підвищення якості надання послуг освітнього та неосвітнього характеру, забезпечення практичної складової науково-дослідної діяльності, так і можливості фінансування здобуття освіти талановитими, однак малозабезпеченими студентами;

– забезпечити добросовісну конкуренцію ЗВО шляхом проведення прозорі, цілеспрямованої профорієнтаційної роботи серед потенційних абітурієнтів, використання новітніх інноваційних технологій у навчально-науковому та навчально-виховному процесі, залучення більшості професорсько-викладацького складу та студентів до участі в міжнародних обмінних програмах та грантах.

Врахування ЗВО зазначених рекомендацій сприятиме проведенню ефективних аналітичних та контрольних процедур за результатами їхньої діяльності освітнього та неосвітнього характеру в розрізі використання бюджетних асигнувань і власних коштів, що в цілому дозволить підвищити рівень економіки навчальних закладів в умовах реформування сфери вищої освіти України.

Література:

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення 20.09.2018).

2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки. Схвалена Указом Президента України № 344/2013 від 25 червня 2013 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2013#n10> (дата звернення 21.09.2018).

3. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80/Downloads/502ce9ae970f16d556a38b1e26dc78a4.pdf> (дата звернення 24.09.2018).

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36380.pdf> (дата звернення 25.09.2018).

5. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року : затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 № 275-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249935442> (дата звернення 25.09.2018).

6. Дорожня карта освітньої реформи (2015–2025). *Міністерство освіти і науки України* [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/Diyalnist/Zv'yazki%20z%20hromadsykistyu/Hromadske%20obgovorennia/08-road-map-sk-end.pdf>. (дата звернення 24.09.2018).

7. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>. (дата звернення 30.09.2018).

8. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися закладами освіти, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності: Постанова Кабінету міністрів України № 796 від 27 серпня 2010 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-%D0%BF> (дата звернення 25.09.2018).

9. Боголіб Т. М., Малишко В. В. Економіка вищої школи: навчальний посібник. Київ: Корпорація, 2015. 264 с.

УДК 336.145

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Н. Л. Хомюк,

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
nataljabilous@gmail.com*

Об'єднані територіальні громади (далі ОТГ), які створюються з 2015 року в межах Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1], вже стикнулись з проблемами формування їх бюджетів, що й зумовило актуальність теми дослідження.

Згідно із ст. 2 Бюджетного кодексу України (далі БКУ) бюджети об'єднаних територіальних громад – бюджети об'єднаних територіальних громад, створених згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, а також бюджети об'єднаних територіальних громад, визнаних Кабінетом Міністрів України спроможними в порядку, встановленому законом [2].

Доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ (ст. 2 БКУ)). Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [2].

Для підтримки ОТГ спрямовуються кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) та субвенції з Державного бюджету, які використовуються для формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку ОТГ.

Державний фонд регіонального розвитку на сьогодні є ключовим фінансовим інструментом не тільки для впровадження Державної стратегії регіонального розвитку, регіональних стратегій розвитку, але і фінансування проектів співробітництва громад та ОТГ [3, с.76].

Щоб об'єднана територіальна громада вдало використала свої можливості для розвитку – необхідно усвідомити, що це не просто розширення її меж завдяки збільшенню кількості мешканців. Об'єднана територіальна громада виходить на якісно інший рівень існування: він посилює обов'язки та відповідальність, насамперед, місцевих органів

влади. З розширеної території до місцевого бюджету можна зібрати значніші податкові надходження, а це – додаткові робочі місця, покращення помешкань, тобто життя громадян [4, с. 4].

Станом на 10 вересня 2018 року в Україні створено 831 об'єднану територіальну громаду, з них у 705 уже пройшли вибори до ради, обрані голова ОТГ і старости; в 126 – очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів [5]. Процес створення нових адміністративних утворень почав відбуватися у 2015 році, і на кінець 2015 року уже налічувалось 159 об'єднаних територіальних громад. Слід відзначити, що їх кількість суттєво збільшувалась щороку, і уже станом на 10 вересня 2018 року нараховується 831 ОТГ. Площа об'єднаних територіальних громад становить 200,0 тис. км² (35,8 % від загальної площі України), а на їх території проживає 7,0 млн. громадян України (19,8 % від загальної кількості населення України).

Власні доходи місцевих бюджетів зростають з кожним роком. Якщо в 2014 році вони становили 68,6 млрд. грн., в 2017 році – 192,7 млрд. грн., то за 8 місяців 2018 року – 148,7 млрд. грн.. Надходження власних доходів 665 ОТГ за січень-серпень 2018 року, в порівнянні з січнем-серпнем 2017 року, зросли на 5,0 млрд. грн. і становлять 12,7 млрд. грн.. Основними податковими джерелами наповнення бюджетів ОТГ є податок на доходи фізичних осіб (7,2 млрд. грн. або 57 %), плата за землю (2,0 млрд. грн. або 16 %), єдиний податок (1,9 млрд. грн. або 15 %), акцизний податок (0,8 млрд. грн. або 6 %) та податок на нерухоме майно (0,3 млрд. грн. або 2 %).

Щоб стимулювати створення об'єднаних громад, у законодавчі документи включені норми про проведення фінансової децентралізації, яка дала змогу ОТГ отримати додатковий ресурс для виконання переданих повноважень. Зокрема, ОТГ отримали повноваження та ресурси, які раніше надавалися лише містам обласного значення, а саме – зарахування до місцевого бюджету 60 % податку на доходи фізичних осіб. Крім того, територіальні громади отримують 100 % з єдиного податку, податку на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності та податку на майно (нерухомість, земля, транспорт). З іншого боку, ОТГ отримали право на державні трансферти для виконання повноважень: дотації, освітня та медична субвенції, субвенція на розвиток інфраструктури громад тощо [6].

З 1 лютого 2018 року Держгеокадастр розпочав процес передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад. Це сприятиме наповненню бюджетів ОТГ за рахунок надходжень від орендної плати.

Голян В. зазначає, що особливою складністю відзначаються процеси наповнення бюджетів сільських територіальних громад. Це пов'язано з

тим, що за багато років реляцій представників влади про «унікальну» модель реформування аграрного сектора України як базової ланки сільського розвитку так і не було реально розширено податкову базу наповнення сільських бюджетів, хоча потенційно для цього було і є багато можливостей [7].

Булавка О.Г. та Ставнича Л.А пропонують для підвищення наповнення дохідної частини місцевих бюджетів територіальних громад посилити вплив органів місцевого самоврядування на територіальні суб'єкти господарювання щодо забезпечення працюючих сільських жителів робочими місцями, своєчасно надавати працюючим оплату праці, ліквідувати заборгованість та тінізацію її виплати [8].

Процес децентралізації дає можливість органам місцевого самоврядування самостійно приймати рішення щодо фінансових питань у сфері розвитку сільських територій. Крім того, децентралізація виступає дієвим фактором стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні, адже сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління [9].

Можна зробити висновок, що процес реформування місцевого самоврядування, який включає формування бюджетів об'єднаних територіальних громад, дає нові можливості для ефективного розвитку сільських територій у регіонах України. Сьогодні кількість ОТГ постійно зростає і становить 831, що свідчить про ефективне впровадження реформи децентралізації.

Література:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Каб. Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 22.09.2018).
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07. 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 21.08.2018).
3. 1. Васильєва Н. В., Гринчук Н. М., Дерун Т. М., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф. Місцевий бюджет і фінансове забезпечення об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. К., 2017. 119 с.
4. 2. Овчаренко Т., Бочі А., Поворозник В. Особливості формування та виконання бюджету об'єднаних територіальних громад. Міжнародний центр перспективних досліджень. 2017. 136 с.
5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 вересня 2018 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info (дата звернення: 15.09.2018).

6. Ярошук О. Рубікон децентралізації – успіхи головної реформи останніх 4 років [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/425-rubikon-detsentralizatsiyi-uspihi-golovnoyi-reformi-ostannih-4-rokiv> (дата звернення: 17.09.2018).

7. Голян В. Залишатися на місцях: як і чим наповнити бюджети громад [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20179359-zalishatisya-na-miscyah-yak-i-chim-napovnit-byudzheti-gromad> (дата звернення: 24.09.2018).

8. 3. Булавка О. Г., Ставнича Л. А. Місцеві бюджети – основа розвитку сільських територіальних громад. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 127–132.

9. 4. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Децентралізація в Україні: стан та вплив її на розвиток сільських територій. *Актуальні проблеми регіональних досліджень : матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції* (м. Луцьк, 17–18 травня 2018 р.). Луцьк : Вежа-Друк, 2018. С. 16–19.

УДК 368:330

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ

Є. І. Бондар,*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
e.bondar888@gmail.com***О. Й. Шевцова,***Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
ei.shevtsova@gmail.com*

Державне регулювання економіки в сучасних умовах визнано об'єктивною необхідністю успішного розвитку ринків пропозиції та попиту на товари і послуги. Глибокі і затяжні фінансові кризи на світовому та регіональних рівнях вказали на неспроможність механізмів саморегулювання ринку реалізувати перехід від стагнації до підйому економічної активності.

Здійснення державного регулювання ринків дає можливість для всіх їх учасників формувати та реалізовувати єдину політику щодо забезпечення захисту інтересів суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності та створювати необхідні умови діяльності. Це також дає можливість захистити права суб'єктів щодо рівного доступу до ресурсної бази ринків, до активізації взаємодії між собою та між клієнтами з метою надання необхідних послуг або реалізації товарів. Важливою функцією державних інститутів-регуляторів є здійснення контролю за прозорістю та відкритістю ринків.

Глобалізація, як потужний фактор впливу на економічний розвиток держав, диктує свої вимоги до державного регулювання. Посилення конкуренції між державами, економіками різних держав, між ринками споріднених взаємозамінних товарів та послуг, між ринками різних країн вкрай загострює проблему монополізації в окремих секторах економіки. У той же час актуальними є інтеграційні процеси на європейських та світових ринках, які необхідно враховувати при формуванні політики держави у різних видах економічної діяльності.

Процеси державного регулювання в окремих країнах розширено до завдань створення ефективних національних економік з розвинутими ринками товарів і послуг. Рівень втручання держави у ринкові відносини між господарюючими суб'єктами коливається від посилення до

дерегулювання. У той же час важливим є врахування впливу зовнішніх умов та внутрішніх чинників на функціонування ринкових механізмів національної економіки.

Особливо активно ці процеси відстежуються відносно фінансових ринків на європейському просторі. До регуляторних дій окремих національних державних інститутів додається регуляторне втручання між державних новостворених європейських інститутів.

Відносно фінансових ринків в законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [1, Розділ IV] представлено основні форми державного регулювання ринків фінансових послуг.

Установчу функцію забезпечує така форма регулювання як ведення державних реєстрів учасників фінансових ринків та ліцензування діяльності. Організаційна функція здійснюється за рахунок нормативно-правового регулювання. Регулятор готує та впроваджує інструктивно-методичні матеріали, які надають повний перелік дій, алгоритм щодо взаємодії різних учасників фінансових ринків. Встановлює права та обов'язки учасників один перед одним та перед регулятором. Контрольна функція забезпечується наглядовою діяльністю. Вона має попереджувати порушення, що відповідає пруденційному характеру нагляду. В той же час можливість застосування державними органами різних заходів впливу забезпечує невідворотність виконання регуляторних вимог держави до учасників фінансових ринків.

Основним державним регулятором страхового ринку встановлено Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [2]. Нацкомфінпослуг забезпечує реалізацію пруденційного нагляду за діяльністю окремих страхових компаній.

Принципи нагляду за транскордонними страховими операціями розглядаються в страховому конкордаті – документі, який розроблено IAIS (Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю) [3].

Відповідно до інструментів державного регулювання розглядається податкове регулювання [4] страхової діяльності. За видами страхування та за видами діяльності страховиків науковці визначають особливості державного регулювання [5].

Розвиток функцій державного регулювання саме страхової діяльності необхідно направити у бік функції забезпечення фінансової безпеки фінансового ринку.

Якщо традиційно фінансова безпека страхового ринку розглядається як рівень забезпечення страхових компаній фінансовими ресурсами, щоб в повній мірі та своєчасно відшкодувати збитки клієнтів, то О. М. Залетов розглядає фінансову безпеку страхування як рівень забезпеченості інтересів учасників ринку (крім клієнтів), у тому числі дер-

жави, що забезпечує уникнення збитків на ринку для різних суб'єктів господарювання [6, с. 16]

Фінансова безпека страхового ринку – це складне комплексне поняття, яке охоплює як рівень забезпеченості страхового ринку необхідною ресурсною базою; захищеності фінансових інтересів учасників страхової діяльності на ринку; відповідний рівень капіталізації так і безпеку взаємодії з іншими фінансовими ринками та протидію зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Страховий ринок не є ізольованим елементом фінансового ринку, а функціонує в тісній взаємодії з його іншими складовими, а саме:

1) з банківським ринком: у вигляді споживача банківських послуг з розрахункового обслуговування, в якості кредитора – при розміщенні коштів на депозитах, як продавець страхових послуг – при страхуванні фінансових ризиків та інших ризиків, які притаманні банківській діяльності, а також як партнер – страхування заставного майна за кредитами тощо;

2) з ринком цінних паперів, валютним ринком, ринком дорогоцінних металів – під час формування власної структури активів за рахунок найбільш ефективного використання накопичених страхових резервів.

Важливими сегментами взаємодії у веденні страхового бізнесу виступають фондовий ринок, валютний ринок, інвестиційний ринок. Саме така взаємодія надає страховій компанії можливість диверсифікувати напрямки формування власних активів у процесі накопичення страхових резервів.

На фінансову безпеку страхових компаній впливають ризики тих фінансових інститутів, які виступають їх партнерами в інвестиційній діяльності. Насамперед, це ризики банківської діяльності. Розміщення коштів страховика на рахунках банківської установи має відбуватися тільки після проведення ретельного аналізу стійкості банку, його надійності. Розглядається рейтингове та конкурентне положення банку на ринку депозитних послуг. Інвестиційна діяльність на фондовому ринку можлива за умов постійного моніторингу та оцінки незалежних рейтингових агенцій емітентів акцій облігацій та інших цінних паперів, які обираються для формування портфелю активів страхової компанії.

Фінансова безпека страхової компанії може забезпечувати необхідний рівень прибутковості, гідну позицію на ринку страхових послуг, якщо її рівень закріплено серед основних показників діяльності в стратегії компанії, стратегічному плані.

Державне регулювання фінансової безпеки страхового ринку має розвивати інструменти та методи забезпечення фінансової безпеки як на рівні ринку в цілому, так і для окремої страхової компанії або клієнтів страхових фінансових інститутів та інших учасників страхового процесу.

Література:

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг Закон України, 2002(із змінами на на 24.09.2018 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_finansovi_poslugi_ta_derzhavne_regulyuvannya_rinkiv_finansovih_poslu.htm.

2. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Затверджено Указом Президента України №1070/2011 від 23.11.2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: gov.ua/laws/show/1070/2011.

3. Страховий конкордат. Принцип нагляду за транскордонними страховими операціями [Електронний ресурс]. Режим доступу: .

4. Островецька Р. Е. Податкове регулювання ринку страхових послуг в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ, 2007. 20 с.

5. Василенко А. В. Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ, 2008. 18 с.

6. Залетов О. М. Державне регулювання ринку страхування життя в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ, 2007. 24 с.

УДК 657.37

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Г. В. Шевчук,

*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України, zhyravelg@gmail.com*

З метою залучення додаткових інвестицій в економіку України необхідним є підвищення прозорості вітчизняного бізнесу, включаючи і підготовку фінансової звітності, яка буде зрозумілою західним інвесторам. Практичний досвід показує, що фінансова звітність, підготовлена за вітчизняними і західними стандартами для одного і того ж підприємства, може істотно відрізнятися. Тому, процес переходу на міжнародну систему фінансової звітності (далі – МСФЗ) для нашої держави став необхідним та невідворотним. В першу чергу це пов'язано з прагненням зовнішніх користувачів інформації отримати можливість оцінити фактичний стан справ в українських компаніях та зі змінами, внесеними в Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» стосовно застосування міжнародних стандартів [1].

Для детальнішого аналізу міжнародних стандартів фінансової звітності необхідним є дати визначення вказаного терміну.

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це комплекс взаємопов'язаних документів, що включає передмову до МСФЗ, принципи підготовки та подання фінансової звітності, власне стандарти та роз'яснення до них.

Процес переходу на МСФЗ достатньо довготривалий та складний. Такий процес фактично являє собою окремий проект підприємства, в який повинні бути залучені не лише бухгалтери та фінансисти, а також керівництво та працівники підрозділів, таких як: внутрішнього контролю, планово-фінансового відділу, технічних, юридичних, експлуатаційних та ін.

В цілому, способів формування та розробки фінансової звітності за МСФЗ, є декілька. Для прикладу проаналізуємо способи трансформації та метод паралельного обліку.

Паралельний облік – це спосіб, для якого необхідним є підготовка бухгалтерських даних в двох системах фінансової звітності, або конфігурація програмного забезпечення в якому формувалось би одразу два типи звітності – в форматі МСФЗ і в форматі положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО).

Трансформацією фінансової звітності є сукупність дій, при яких інформацію, підготовлену за правилами П(С)БО, аналізують і вносять зміни для приведення у відповідність до МСФЗ [2].

Об'єктивно, кожен з цих методів має як свої переваги так і недоліки, перелік яких наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця переваг та недоліків паралельного обліку та трансформації фінансової звітності

Ознака	Паралельний облік	Трансформація фінансової звітності
Переваги	Низький рівень ризику відображення неточної інформації	Економний та доступний
Недоліки	Висока вартість; недовіра до засобів програмного забезпечення.	Високі ризики суттєвого викривлення звітності; відсутність можливості прогнозування даних звітності за МСФЗ; відсутність можливості використання звітності для оперативних управлінських рішень.

Вибір способу підготовки фінансової звітності за МСФЗ залежний від мети подальшого використання, необхідної регулярності складання, кваліфікації працівників, тимчасових та постійних фінансових витрат. Так як формування фінансової звітності способом паралельного обліку передбачає суттєві витрати, керівники підприємств переважно надають першість способу трансформації [3].

Так, спосіб трансформації складається з ряду етапів, зміст та обсяг яких залежить від фінансово-господарської діяльності підприємства і організації бухгалтерського обліку. На даний час немає єдиного способу проведення трансформації, тому кожний спеціаліст, який здійснює трансформацію звітності за МСФЗ, може розробити власну методику. Незважаючи на це, процес трансформації в загальному можна представити таким, що складається з стандартної послідовності наступних етапів:

1) детальне вивчення і аналіз господарських операцій підприємства на предмет різних підходів до їх відображення за П(С)БО та МСФЗ, або відповідно до обраної облікової політики;

2) збирання додаткових даних, необхідних для проведення трансформації;

3) визначення функціональної валюти звітності (залежно від специфіки господарської діяльності підприємства) та визначення виду звітності (тобто, повна звітність, окремі її елементи, пакет даних для складання консолідованої звітності материнської компанії). Варто зазначити, що вибір валюти звітності – це суттєвий момент, який повинен бути визначений до здійснення наступних кроків з трансформації звітності;

- 4) розробка моделі трансформації (системи трансформаційних таблиць);
- 5) формування паралельних регістрів обліку (за необхідності);
- 6) здійснення трансформації шляхом перерахунку статей звітності в функціональну валюту та здійснення необхідних коригувань для задоволення вимог МСФЗ;
- 7) аналіз раціональності отриманих у результаті трансформації даних як в цілому, так і за окремими позиціями звітності.

Для гарантування правильності трансформованої фінансової звітності рекомендується кожен етап трансформації належним чином документувати. В такому випадку доцільно скласти Реєстр трансформаційних коригувань, де пояснювати і зазначати причини коригування.

Також, при здійсненні трансформації фінансової звітності особливої уваги, потребують наступні моменти: коригування податкових активів і зобов'язань; перекласифікація витрат і фінансового результату; відновлення витрат, списаних за рахунок чистого прибутку; перекласифікація фондів і резервів; перекласифікація заборгованостей і позик; трансформація рахунків грошових коштів і документів суворого обліку; відображення дивідендної політики та величини капіталу власників [4].

Отже, керівництво підприємства та головний бухгалтер, обираючи певний метод формування звітності за МСФЗ, мають брати до уваги різні фактори та специфіку діяльності підприємства. Проте, ефективність та результативність процесу трансформації фінансової звітності, в будь-якому випадку безпосередньо залежить від повноти та точності вихідних даних, а також чіткого розуміння сутності трансформаційних процедур, які необхідно здійснити.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Шкуліпа Л. В. Трансформація фінансової звітності на IFRS: сучасні питання [Електронний ресурс]. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2016. № 8(35). С. 48–54. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/8/12.pdf>
3. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика і проблеми впровадження [Електронний ресурс]. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 12. С. 39–43. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2012_12_8.
4. Орлова В., Кафка С. Трансформація фінансової звітності за міжнародними стандартами [Електронний ресурс]. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 5. С. 3–7. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_5_2

УДК 336.227.2.025

ІНСТИТУТ ПОСТІЙНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА НЕРЕЗИДЕНТА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

А. Д. Шенгель,

Національний університет державної фіскальної служби України,
anastasia.shengel@gmail.com

З позиції захисту національних інтересів у сфері оподаткування, кожна юрисдикція має намір належним чином адмініструвати, передбачені законодавством, податки та інші обов'язкові платежі, сприяючи своєчасному та повному надходженню коштів до бюджетів різних рівнів. В умовах глобалізації міжнародних економічних відносин та розширення господарської присутності суб'єктів господарювання на ринки інших юрисдикцій виникає необхідність вирішувати питання подвійного оподаткування діяльності таких суб'єктів одночасно з боку декількох юрисдикцій.

Концепція постійного представництва нерезидента – це механізм, який дозволяє державам захистити свою фінансову систему від різноманітних шкідливих факторів (виведення грошових коштів, згенерованих в даній юрисдикції, за кордон, розмивання податкової бази та ін.), які в результаті послаблюють рівень фінансової безпеки та спричиняють загальну нестабільність фінансового клімату держави. Застосовуючи дану концепцію, держава має право оподатковувати дохід нерезидента від будь-якої діяльності комерційного характеру, що провадиться на території даної держави, таким чином захищаючи власні економічні інтереси та не дозволяючи при цьому виводити національні грошові ресурси за межі держави.

Як зазначає Б. Арнольд, постійне представництво – це і є мінімально необхідний для стягнення податку ступінь присутності нерезидента у державі [1, с. 477]. Основним критерієм визначення постійного представництва є принцип фіксованої бази нерезидента. Це означає, що постійне представництво виникає тоді, коли нерезидент провадить свою діяльність через певне фізичне місце, яке може бути географічно визначеним. Як зазначає Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – «ОЕСР») у Коментарях до Модельної конвенції (п.11), нерезидент може не мати юридично-закріпленої підстави використовувати

певне місце. Достатнім є вже те, що нерезидент використовує таке місце (повністю або частково) для провадження власної господарської діяльності, що генерує прибуток, протягом тривалого часу [2, с. 118-119]. Крім того, враховуючи розвиток міжнародних агентських відносин ОЕСР передбачила в Модельній конвенції критерій залежного агента, наявність якого в іншій юрисдикції також утворює постійне представництво для нерезидента, на користь якого діє такий агент.

В той же час, Організація Об'єднаних Націй (далі – «ООН») також зробила свій внесок у розвиток положень міжнародного оподаткування між розвиненими державами та державами, що розвиваються. Зокрема, серед положень щодо виникнення постійних представництв, ООН виокремлює ще один критерій виникнення постійного представництва – надання послуг (в тому числі консультаційних) протягом періоду або періодів, що становлять у сукупності більше 6 місяців в будь-якому 12-місячному періоді (п. 3 (b) ст. 5 Модельної конвенції ООН), що в науці отримало назву «сервісне постійне представництво» [3, с. 11; 4, с. 697].

Таким чином, інститут постійного представництва нерезидента є однією із основних підстав для оподаткування державою прибутків нерезидентів, які провадять комерційну діяльність в межах такої держави. Постійне представництво нерезидента для цілей оподаткування прирівнюється до резидента (пп. 141.4.7 Податкового кодексу України) [5]. Відповідно, налагоджений механізм встановлення наявності постійного представництва нерезидента в Україні сприятиме збільшенню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів.

Серед сучасних проблем інституту постійного представництва в Україні є складність фіксування діяльності нерезидента, зокрема, діяльності, яка виходить за межі підготовчої та допоміжної, а також встановлення наявності агентського та сервісного постійного представництва нерезидента в Україні. Можливим вирішенням даної проблеми буде розширення визначення постійного представництва нерезидента в національному законодавстві України з урахуванням практики ОЕСР та ООН, а також розробка та впровадження механізму реєстрації та звітності представництв нерезидента, який дозволить контролюючим органам виокремлювати діяльність нерезидента підготовчого та допоміжного характеру від діяльності, що має суто комерційну спрямованість.

Інститут постійного представництва нерезидента є перспективним інструментом наповнення дохідної частини державного та місцевих бюджетів. З метою забезпечення фінансової безпеки України одним із напрямків податкової політики держави має бути вдосконалення законодавчої бази щодо врегулювання визначення постійного представництва нерезидента та механізму встановлення критеріїв утворення постійних представництв нерезидентів в Україні.

Література:

1. Arnold B. Threshold requirements for taxing business profits under tax treatie. *Bulletin for International Fiscal Documentation*. 2003. № 10. P. 477.
2. Model Tax Convention on Income and on Capital Condensed version (2017). OECD Publishing, 2017. 654 p.
3. United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries 2017 Update. New York: United Nations. 2018. 813 p.
4. Гидирим В.А. Основы международного корпоративного налогообложения: монографія. Москва: Человек слова, 2017. 714 с. (в електронному форматі – 1531 с.)
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.10.2010 р. № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-14, № 15–16, № 17. Ст. 112.

УДК 368

ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦКОМФІНПОСЛУГ У СФЕРІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Я. Р. Шимко,

Національний університет державної фіскальної служби України

Державна політика в сфері недержавного пенсійного забезпечення, на нашу думку, повинна характеризуватися організованістю та цілеспрямованістю діяльності органів державної влади щодо формування комфортних умов функціонування інститутів недержавного пенсійного забезпечення, захисту прав споживачів відповідних послуг, підвищення рівнів фінансової безпеки як окремих інститутів, так і ринку послуг з недержавного пенсійного забезпечення в цілому. При цьому, характерною особливістю проваджуваної державної політики є те, що даний напрям формується в контексті реформування пенсійної системи, а також в контексті розвитку небанківського фінансового сектору.

Велика роль у даному процесі відводиться Нацкомфінпослуг, метою функціонування якої є створення, шляхом реалізації регуляторних і наглядових функцій, умов для належного та ефективного функціонування ринків фінансових послуг, запобігання виникненню системних криз на ринку небанківських фінансових послуг та забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг.

Основні завдання Нацкомфінпослуг представлено на рисунку 1.

Пріоритетами в діяльності Нацкомфінпослуг для всього сектора небанківських фінансових послуг є: забезпечення прозорості й відкритості ринків фінансових послуг; захист інтересів споживачів фінансових послуг; здійснення заходів, спрямованих на впровадження системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та перехід на систему нагляду на основі оцінки ризиків; удосконалення механізмів стабілізації та фінансового оздоровлення небанківських фінансових установ, роботи тимчасових адміністрацій; здійснення заходів щодо переходу до складання фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності.

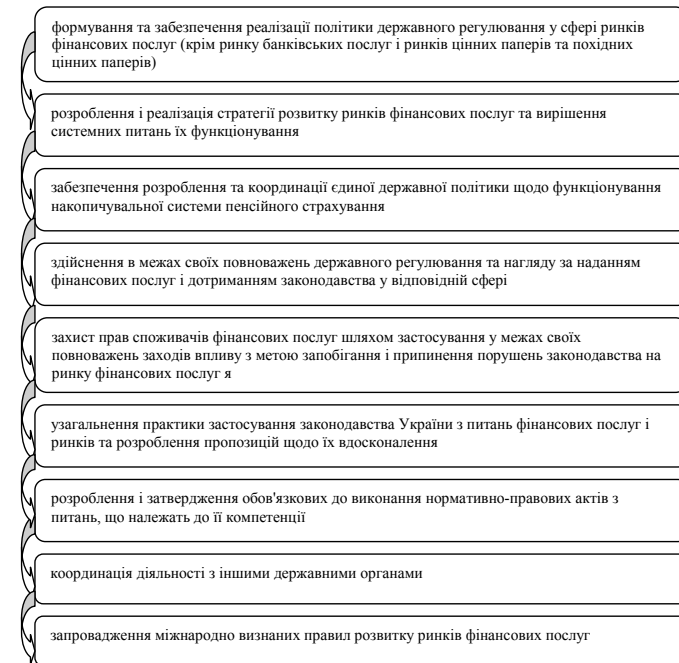


Рис. 1. Систематизація основних завдань Нацкомфінпослуг

Основними напрямками державного нагляду та контролю, що здійснюється Нацкомфінпослуг в сфері недержавного пенсійного забезпечення, є: реєстрація недержавних пенсійних фондів (із видачею їм відповідних свідоцтв про державну реєстрацію та реєстрацію як фінансової установи); ліцензування юридичних осіб, які планують надавати послуги з адміністрування; здійснення аналізу ефективності діяльності суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; здійснення нагляду та контролю за діяльністю НПФ та іншими суб'єктами цієї сфери.

Пріоритетними завданнями Нацкомфінпослуг у сфері недержавного пенсійного забезпечення є: забезпечення адекватного механізму регулювання НПФ з метою захисту прав та інтересів споживачів; забезпечення створення фінансового інструментарію для інвестиційної діяльності НПФ, який забезпечує надійність та прийнятну доходність; нагляд за справедливим та об'єктивним визначенням розміру пенсійних накопичень учасників НПФ шляхом визначення одиниці пенсійних внесків; удосконалення системи розкриття інформації про діяльність НПФ та оптимізації звітності з недержавного пенсійного забезпечення; роз-

робка методик оцінки діяльності НПФ та оцінки фінансових інструментів, які входять до складу активів НПФ, встановлення відповідних критеріїв ефективності; посилення взаємодії регуляторів, які здійснюють контроль у сфері недержавного пенсійного забезпечення.

Література:

1. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1070/2011.
2. Про утворення Комісії з питань здійснення пенсійного реформування: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.07.2009 р. № 749.
3. Герасим Г., Лахмунд І. Нагляд за діяльністю у фінансовому секторі України: чи допоможе об'єднання наглядових органів? Консультативна робота. Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U10_ukr.pdf.

УДК 338.23

ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ НА МОНЕТАРНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ

Ю. В. Шулик,

*Національний університет «Острозька академія»,
Yuliia.shulyk@oa.edu.ua*

Вперше ідею «політичного бізнес-циклу» охарактеризував американський економіст В.Нордхауз [1] (1975). Вчений довів, що тимчасове передвиборче збільшення дефіциту бюджету дозволяє зменшити безробіття, збільшити ВВП в передвиборчий період. Це стимулює електоральну підтримку, але призводить до зростання інфляції.

Зважаючи на «розкачуючу» роль фіскальної політики в політичних циклах України, зростає роль монетарної політики в стабілізації та виправленні негативних наслідків. Вибори 2019 року можуть спровокувати негативні тенденції у дотриманні показників фінансової стабільності України. Тому питання ролі політичних циклів в економіці України тільки зростає.

Основним завданням монетарної політики є стабільний курс валюти. Оцінюючи основні показники, на які впливають політичні цикли і які впливають на курс валюти в Україні (за 1992-2017 роки), відзначаємо, що перед виборами (в попередньому році) грошова маса завжди збільшується, в період виборів грошова маса не збільшується (стримується), після виборів, якщо до наступних виборів залишається більше, як рік, грошова маса зменшується.

Ми оцінили взаємозв'язок збільшення грошової маси від виборів в період з 1996 по 2017 роки, використовуючи річні показники. Моделювання показало, що у зв'язку з виборами в Україні, приріст грошової маси у досліджуваному періоді збільшується на 6664,4 тис. грн. плюс звичайне (природне) зростання – 4730,2 тис.грн. Отже, виборче зростання грошової маси перевищує природне її зростання.

Зростання грошової маси пов'язане з показником інфляції. Оцінивши тенденції в Україні відзначаємо, що:

- в період виборів інфляція стримується;
- якщо до наступних виборів менше, як два роки – відбувається зниження (швидше всього штучне);

– якщо до наступних виборів більше, як рік, інфляція стрімко росте, потім, на період виборів, тримається на одному рівні, а далі – залежно від того, скільки часу до наступних виборів – росте або знижується.

Моделювання показало, що в період проведення виборів інфляція зменшується, що не відповідає природнім процесам. Аналізуючи регресію, підтверджуємо штучне стримання інфляції та врівноваження ринкового рівня в післяінфляційний період.

Курс валют за досліджуваний період в Україні не може відображати прямого впливу політичних циклів, оскільки третину періоду займає політика фіксованого обмінного курсу валюти, що маскує девальвацію валюти в період виборів. Для стримання інфляції центральний банк тимчасово підтримує стабільність грошової одиниці за допомогою втрати валютних резервів. При плаваючому обмінному курсі збільшення дефіциту бюджету відразу ж стає помітним для широкого загалу внаслідок девальвації грошової одиниці та прискорення інфляції. Частина виборчих періодів завершувалася девальвацією грошової одиниці. Зокрема, президентські вибори вплинули на різку девальвацію у 1999–2000 роках (відразу ж після завершення виборів) та 2010 році.

Модель залежності середньозваженого курсу гривні від політичних циклів показала, що наявність виборів знижує середньозважений курс гривні (за 100 доларів США) на 561,08 грн. Таким чином, ми доводимо вплив виборів на знецінення грошової одиниці (варто врахувати фіксований обмінний курс в періоді дослідження займав 10 кварталів). Це визначає основну роль центрального банку в стабілізації фінансової нестабільності після виборів.

Особливістю українських виборів варто зазначити «зникнення» долара у жовтні 2004 р. та збільшення попиту на іноземну валюту перед виборами у 2012–2014 роках, що було пов'язано з інформованістю учасників ринку з впливом виборів.

Разом з тим середньозважена ставка відсотка та сальдо інтервенцій НБУ на валютному ринку фактично не реагує на політичні події. Проте спостерігається зростання обсягів купівлі іноземної валюти на міжбанку за 4 квартали до та після виборів.

За рахунок золотовалютних резервів можна утримувати вигляд стабільності економіки у передвиборчий період. Крім резервів центральний банк оперує процентною ставкою, яку підвищують для зниження інфляції. Побічним ефектом такої монетарної політики може стати виразне гальмування динаміки ВВП, оскільки це не є таким важливим показником для виборців, як чинник стабільності обмінного курсу. Проте перед виборами низька процентна ставка збільшує обсяг кредитування, полегшує умови фінансування зростаючого дефіциту бюджету. Зростання ставок після виборів впливає на погіршення показників реального сектора і зниження доходів до бюджету.

Найбільші зниження золотовалютних резервів України зафіксовано в 1995 році на 83% до 1994 року, та в роки виборів: в 1998 році – на 66,5%, в 2012 році – 22,6 %, 2014 році – 63,1% – роки Парламентських виборів. Виділимо ще зниження золотовалютних резервів в 2008 році. Три квартали 2008 року в Україні спостерігалось економічне зростання. Курс долара до гривні був фіксований на одному рівні з 2006 року до 4 місяця 2008 року. Політика НБУ була спрямована на утримання гривні за рахунок золотовалютних резервів та облікової ставки.

Якщо розглянути квартальні дані змін облікової ставки (2000–2017 роки), то побачимо, що вибори до Парламенту сприяють зниженню облікової ставки 2002, 2006, 2008, 2012 років. При виборах Президента відбувається зростання облікової ставки в 2004 році (в квартал виборів на 20%, і через 2 квартали ще на 5,5%), в 2010 році зростання через квартал. В 2014 році облікова ставка за рік зросла від 6 до 14%. Що підтверджує тезу, що циклічні політичні коливання в Україні набирають найбільшого розмаху переважно у період президентських виборів. Моделювання показало, що наявність виборів в Україні знижує облікову ставку на 3,83 %. Це відображає стимулюючу монетарну політику центрального банку, незважаючи на очікування інфляції в післявиборний період. Ці висновки призвели до пошуку проявів залежності ролі Національного банку України від урядових рішень.

В періоди 1996–1999 рр., 2001–2002 рр., 2008–2009 рр. керівництво НБУ обмежувало амплітуду експансійного стимулювання сукупного попиту (роки перед виборами). А.Т. Вешко [3] наголошує, що в ці роки керівництво НБУ перебувало у складних стосунках із виконавчою владою. Натомість у 2003–2004 рр. НБУ виразно підтримував спроби передвиборчого стимулювання економіки за допомогою монетизації валютних резервів та розширення фінансової бази для фінансування дефіциту бюджету комерційними банками. Зокрема, діючий голова НБУ у 2004 р. очолив передвиборчий штаб одноосібного кандидата від влади на посаду президента України. Протягом 2007–2008 рр. на керівництво НБУ вплив мав наступний президент країни, що підірвало довіру виборців до уряду, з метою усунення діючого прем'єра від влади. З 2012–2013 роки теж спостерігався прямий вплив уряду на НБУ.

Таким чином, монетарна політика України залежить від політичних циклів. Основним чинником є зростання грошової маси та інфляції, що призводить до девальвації гривні в після виборчий період. Стримання інфляції відбувається за рахунок золотовалютних резервів України та підвищенням облікової ставки. Особливістю є те, що найбільші показники зростання облікової ставки НБУ спостерігається після виборів Президента, а зниження золотовалютних резервів – після виборів до Парламенту. Зниження облікової ставки Національного банку України

від виборів відображає стимулюючу монетарну політику центрального банку, незважаючи на очікування інфляції в післявиборний період.

Література:

1. Nordhaus W. D. The political business cycle. *Review of Economic Studies*. 1975. № 42 (2). P. 169–190.
2. National bank of Ukraine. Financial Stability Report, 4 [Electronic resource]. 2017, December. Access mode: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>
3. Вешко А. Т. Політичний цикл і структурні тенденції в економіці України. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2013. № 41. С. 35–46.

УДК 338.142

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

О. В. Якименко,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, yakimenko1961@gmail.com*

Інновації як провідний напрям соціально-економічного розвитку впливають на якість життя людини. Реалізація пріоритетного інноваційного розвитку йде в основному за рахунок внутрішнього інноваційного потенціалу та ефективного керуючого впливу. Всі ці заходи, безумовно, спрямовані на підвищення ефективності функціонування інноваційної сфери. Але, з іншого боку, ще не вироблені спільні підходи до визначення результативності проведених заходів в інноваційній сфері. Тому питання ефективності інноваційних перетворень безпосередньо залежать від особливостей виявлених тенденцій і закономірностей, що склалися в країні.

Інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1, с. 211]; інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умов, що забезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [2, с. 112]; інноваційний потенціал – це міра готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації [3, с. 19].

Але, на думку автора, під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних економічних умовах варто розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність.

До основних напрямів інноваційної політики будівельного комплексу відносяться:

- Формування та реалізація заходів з активізації ВНЗ в області розробки інноваційної продукції будівництва;

- Здійснення досліджень з різних аспектів і проблем інноваційного розвитку підприємств будівельного комплексу;
- Мобілізація та мотивація працівників наукової і науково-технічної сфери до активної участі у підготовці та реалізації інноваційних проектів і програм;
- Планомірна і послідовна інтеграція наукового співтовариства до європейського дослідницького та науково-технічного простору;
- Забезпечення процесу формування навичок ефективної роботи в інноваційній економіці у студентів і аспірантів ВНЗ;
- Створення і підтримка бази даних про науково-дослідні розробки;
- Сприяння у стажуванні молодих вчених в зарубіжних наукових центрах, а також в національних наукових центрах України;
- Посилення технологічної та інноваційної спрямованості фундаментальних і пошукових досліджень;
- Координація та інтеграція діяльності різних наукових і науково-технічних громадських організацій.

Розвиток інноваційної діяльності на підприємствах будівельного комплексу пов'язано з безперервним вдосконаленням засобів і предметів праці, сучасних методів і систем управління, з активним впровадженням у виробництво досягнень науки, техніки і передової практики. Постійне оновлення технологій робить інноваційну діяльність основною умовою стабільної роботи підприємств в умовах конкуренції.

Вивчаючи діяльність вітчизняних будівельних підприємств, хотілося б відмітити, що діюча в умовах ринку конкуренція змушує підприємства будівельного комплексу незалежно від форми власності знижувати витрати будівельного виробництва та проводити активну ресурсозберігаючу політику та раціонально і дотепно використовувати всі види ресурсів з ціллю збільшення прибутку.

Досить очевидним є той факт, що джерелом еволюційних інновацій служать науково-дослідна і дослідно-конструкторська діяльність (розробки та впровадження винаходів), які необхідно постійно вдосконалювати. Звідси випливає, що підприємствам будівельного комплексу необхідно навчитися оперативно реагувати на зміну потреб, але ця стратегія зможе забезпечити їм тільки тимчасову перевагу, оскільки буде дуже скоро використана конкурентами. Інноваційне налаштоване керівництво будівельного комплексу має передбачати побажання споживачів, бачити контури майбутнього ринку.

Основу потреб будівельної індустрії становлять три сектори нерухомості: житловий, промисловий, комерційний. Житловий сектор майже завжди перебуває у стані нерівноваги, промисловий більш стабільний, але стратегічно несформований, комерційний поки що має слабкий темп розвитку, окрім нерухомості торговельного призначення. Забезпечення сталого інноваційного розвитку будівельної галузі вимагає не

тільки існування масиву досліджень і розробок, підготовлених до використання, але й формування механізму їх прикладного застосування. Слабкість зв'язків будівельного та наукового секторів економіки, низька сприйнятливість будівельних підприємств до результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, відсутність стимулів можливостей використання досягнень науки, невідповідність багатьох інноваційних ідей ринковим потребам обумовлюють недостатню інтенсивність і низьку ефективність модернізації будівництва.

Інноваційні можливості підприємств будівельного комплексу насамперед характеризуються його високою забезпеченістю власними економічними ресурсами. За цією умовою організація будь-якої форми власності може реалізовувати свою інноваційну стратегію без залучення зовнішніх (запозичених) коштів. Але, серед низькі чинників, що стримують інноваційну активність будівельних підприємств є нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, недосконалість законодавчої бази, високі економічні ризики та тривалий термін окупності нововведень.

Рівень використання інноваційного потенціалу підприємств будівельного комплексу, своєю чергою, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

На сьогодні постає гостра необхідність до формування цілісного та гнучкого механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу, який не лише повинен відповідати сучасним вимогам глобальної конкуренції, але і приводити у відповідність ресурсні можливості та стратегічні цілі інноваційного розвитку країни в цілому.

Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління, інформацію та засоби її обробки. Механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу країни повинен функціонувати на основі певних методів управління та відповідати сучасним принципам: обґрунтованості, ефективності, комплексності, цілеспрямованості, адаптивності та гнучкості.

Механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу повинен мати наступні основні елементи:

- створення якісно нової системи показників ефективності господарчої діяльності за рівнем екологічності, безвідходності і ресурсомісткості виробництва;
- формування системи економічної зацікавленості у економії ресурсів, поширенні використання вторинних ресурсів, оздоровленні довкілля і сприянню впровадженню досягнень НТП.

Для управління інноваційною діяльністю підприємств будівельного комплексу та розробки системи заходів щодо організації та реалізації

інноваційних проектів необхідно мати достовірну оцінку інноваційного потенціалу виробництва будівельної продукції. передумовою та важливою складовою інновації є інноваційний потенціал, тому є вкрай важливим для будівельних підприємств знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, підвищення, методи оцінки та напрями його ефективного використання.

Література:

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент: уч. пособие. СПб.: Питер, 2000. 432 с.
2. Гурова В. О., Горбаконь Л. С. Актуальні аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2010. 318 с.
3. Дорогунцов С. І. Інвестування та інноваційна діяльність як основа ефективного відтворення економіки України. *Пробл. наук*. 2003. № 10. С. 16–20.

УДК 330.32

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

М. М. Яремик,

Львівський національний університет імені Івана Франка,
mariayaremyk@gmail.com

Р. Р. Юрків

Львівський національний університет імені Івана Франка,
orgruslan@gmail.com

Трансформація національної економіки на основі інноваційної моделі розвитку зумовлює необхідність створення цілісної системи фінансового забезпечення результатів наукових досліджень та технологічних розробок, а також узгодження інтересів держави, фінансових установ й суб'єктів господарювання щодо напрямків і механізмів акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів. Використання доступних та якісних фінансових інструментів, з урахуванням специфіки державної політики, проблемних аспектів функціонування вітчизняного бізнесу, а також новітніх форм стимулювання інноваційного підприємництва, повинно бути невід'ємною складовою проведення реформ у державі, адже недостатня увага до розвитку науки й технологій нівелює перспективи економічного розвитку галузей національної економіки й зростання конкурентних переваг країни в умовах глобалізації.

Пошук форм, методів та інструментів фінансування інноваційного розвитку національної економіки є предметом постійних досліджень науковців. Зокрема, з-поміж вітчизняних фахівців, ці питання знайшли відображення у наукових працях В. М. Гейця, Н. Б. Демчишака, М. І. Диби, О. М. Колодізева, М. І. Крупки, А. Я. Кузнецової, С. В. Онишко, Л. І. Федулової, та інших вчених.

На наш погляд, систему інструментів фінансування високотехнологічного сектору економіки доцільно розглядати на основі стадій інноваційної діяльності, з урахуванням властивого їм рівня фінансового ризику. На рис. 1 зображені типові етапи життєвого циклу інноваційного процесу, а також відповідні джерела фінансування, які є доступними для суб'єктів господарювання на кожному з них.

На першому етапі інноваційного процесу проводяться фундаментальні дослідження, які спрямовані на отримання нових наукових знань та виявлення закономірностей. Для них характерні надвисокі інвестиційні ризики, у зв'язку з високою ймовірністю безрезультатного завершення наукового пошуку. Обсяги фінансування на даному етапі є порівняно невеликими, а основним їх джерелом, зазвичай, є власні кошти підприємств, на які припадає близько 40-80% усіх витрат під час проведення дослідження [4, с. 32]. За відсутності відповідного фінансування частина перспективних інноваційних проектів може залишатися нереалізованою. Тому, на цьому етапі, важливу роль також відіграє фінансова підтримка держави, насамперед у сфері пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій, шляхом надання прямого державного фінансування, грантів, гарантії за кредитами, субсидії, використанні механізму державних закупівель, інноваційних ваучерів тощо. Однак, якщо даний етап здійснюється у науково-дослідних підрозділах підприємств, то підтримка може бути й у вигляді непрямих (фіскальних) інструментів та стимулів [1, с. 25–26].

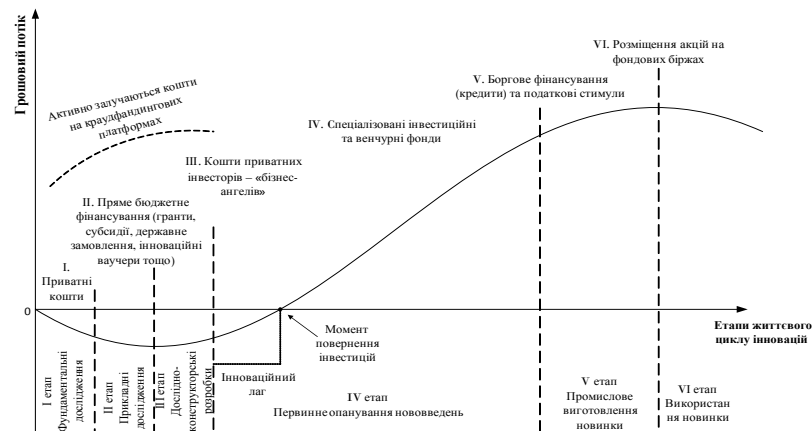


Рис. 1. Система фінансових інструментів за стадіями інноваційного процесу

Джерело: Складено автором на основі [1–4].

У здійсненні прикладних досліджень, що є другою стадією інноваційного процесу, окрім державних науково-дослідних центрів, беруть участь великі корпорації, що мають свої конструкторські бюро або науково-дослідні підрозділи, а також інноваційні організації. Стимулювання інноваційного підприємництва цього етапу можуть здійснювати

податкові інструменти, а саме інноваційний податковий кредит, податкові канікули та знижки, прискорена амортизація тощо [1, с. 26].

Водночас важливо зазначити, що в міру просування інновацій за етапами інноваційного процесу зростає можливість залучення зовнішніх джерел фінансування, тобто активізується роль приватного сектору у цій сфері діяльності. При цьому, застосування прямих інструментів державної фінансової підтримки має виявляти тенденцію до зменшення, а частка непрямих має, навпаки, збільшуватися з метою створення умов для активного використання коштів недержавних джерел.

Найбільш активно залучення коштів приватного сектору до реалізації інноваційних проектів відбувається на етапі дослідно-конструкторських робіт (далі –ДКР). Для більшості виробничих підприємств ДКР є початковою та найбільш пасивною стадією інноваційного процесу, оскільки впродовж усього періоду часу підприємство несе тільки витрати, не отримуючи жодних доходів. Ключовим джерелом його фінансування у такому разі можуть стати кошти бізнес-ангелів. Крім цього, в інтервалі між фундаментальними, прикладними та ДКР активно залучаються кошти на краудфандингових платформах.

Фінансування інноваційних малих підприємств та стартапів на етапі первинного опанування науково-технічних розробок доцільно здійснювати через спеціалізовані інвестиційні та венчурні фонди. Як свідчить практика, фінансування інноваційних стартапів венчурними фондами пришвидшує їх вихід на IPO, порівняно з іншими інноваційними підприємствами [4, с. 32].

На завершальних етапах інноваційної діяльності (промислове виготовлення та використання новинки) поряд із самофінансуванням стають важливими такі форми фінансового забезпечення як податкові стимули та банківський кредит. З початком серійного випуску інноваційної продукції і отримання прибутків, фіскальні стимули зарекомендували себе як дієвий інструмент непрямої державної підтримки інноваційного розвитку, оскільки, вони дають можливість знизити середньозважену вартість капіталу за рахунок зменшення податкових платежів. Коли проект починає генерувати позитивні грошові потоки від операційної діяльності, релевантним інструментом фінансування високотехнологічного виробництва стає банківський кредит, а на стадії розширення – доцільно розміщувати акції інноваційних підприємств фондових біржах [4, с. 32].

Отже, сьогодні з метою побудови ефективної національної інноваційної системи доцільно застосовувати диференційований підхід до фінансування різних стадій інноваційного процесу залежно від джерел і форм фінансування. Такий підхід дасть змогу зменшити навантаження на державний бюджет, посилити стимулювання вітчизняних виробничих об'єктів щодо залучення позабюджетних коштів.

Література:

1. Кизим М. О., Касьянова Л. В. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій [Електронний ресурс]. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 23–29. Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2012-4_0-pages-23_29.pdf (дата звернення: 26.09.2018).
2. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: монографія. Львів : Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2001. 608 с.
3. Птащенко Л. О., Сасько В. В. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. *Економіка і регіон*. 2014. № 6. С. 67–74. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_6_13 (дата звернення: 26.09.2018).
4. Шестаков Дмитро, Поляруш Олексій. Стратегія розвитку інновацій в Україні. Вступ [Електронний ресурс]. *Платформа розвитку інновацій*. 2017. 36 С. Режим доступу: <https://www.slideshare.net/ukrinnovate/ss-80531956> (дата звернення: 26.09.2018).

УДК 338.2:65.01:658.5

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СМАРТ-ПІДПРИЄМСТВ**І. В. Яцишина,***Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
yarinaeco@gmail.com*

Початок ХХІ століття у світовому масштабі виокремлюється активним переходом багатьох країн до нової якості економічного зростання на основі новітніх технологій і так званої 4-ї промислової революції, концепція якої була репрезентована широкому загалу на 46-му Всесвітньому економічному форумі в Давосі в січні 2016 р. В таких умовах серйозно трансформуються організаційно-управлінські аспекти функціонування підприємств. Зокрема у практиці господарювання з'являються і поступово розповсюджуються так звані смарт-підприємства, що мають свої особливості та володіють суттєвим потенціалом розвитку в умовах становлення інформаційної економіки, однак залишаються малодослідженими.

У наш час починає формуватись низка новітніх характеристик поняття «підприємство», що обумовлено виникненням нових трендів світогосподарського розвитку, до яких відносять [1]: розвиток технологій управління клієнтським досвідом; перехід від масового виробництва однакових виробів до «масової кастомізації»; глокалізація, що приходить на зміну глобалізації; промисловий інтернет; можливості дистанційного керування виробництвом; 3D друк; смарт-інновації, смарт-об'єкти; розвиток автоматизації і роботизації; необхідність дотримання глобальних стандартів; стабільне зростання всього: населення, економіки, науки, технологій, проблем екології.

Усі ці процеси стимулюють формування та розвиток смарт-підприємств. Поняття «смарт-підприємства» є достатньо маловивченим в сучасній економічній науці, однак певні підходи до його трактування вже сформувались (див. табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «смарт-підприємство»

Автори	Тлумачення
Вишне夫斯基 В. П. Князев С. І.	гнучке кіберфізичне виробництво, що забезпечує точне налаштування на споживача і засноване на використанні великих даних
Lucke D., Constantinescu C., Westkaemper E.	виробнича система, яка, будучи обізнаною про контекст, допомагає співробітникам і обладнанню у виконанні своїх завдань; підприємство, здатне справлятися з турбулентністю виробничого процесу в режимі реального часу за допомогою використання децентралізованої інформаційно-комунікаційної структури для управління виробничим процесом
Teresko J.	роботизована система виробництва
Масютин С. А.	засноване на між машинних взаємовідносинах і передбачає обмін даними між учасниками виробничого процесу, що дозволяє створювати одиничний продукт за ціною масового (продуманий завод)
Головков В. Г., Пашко С. А.	максимально інтенсивне і всеосяжне використання мережових інформаційних технологій і кіберфізичних систем на всіх етапах виробництва продукції та її постачання
Літвинов П.	інноваційне гнучке промислове виробництво, основними ознаками якого є: 1) модульність (на протипагу теперішньому єдиному неподільному виробництву); 2) розподіленість або децентралізована самоорганізація (на протипагу сьогорднішній жорсткій ієрархічній структурі виробництва); 3) бездротова система комунікації між усім, що задіяне та використовується у виробництві (сировина, деталі, обладнання, устаткування тощо), в тому числі й працівниками

Складено за джерелами [2-7].

У найбільш загальному значенні під «смарт-підприємством» (від англ. smart factory, «розумне виробництво») мають на увазі концепцією «цифровізації» промислових та інфраструктурних виробництв з метою покращення їх операційної та бізнес-ефективності.

Серед прикметних рис «розумних» виробництв виділяють наступні [8]:

1. Здатність до «розумної» дії і «розумного» реагування, яке максимально збільшує технічну ефективність витрат і вигоду завдяки плануванню, постійному моніторингу операцій і безперервності навчання.

2. «Оперативні активи» (працівники, завод, обладнання, операційні моделі та бази даних) інтегровані і обізнані про свій стан завдяки

системі сенсорів. Периферійні пристрої, виконавчі механізми і виробничі обладнання мають здатності до обробки інформації та оснащені сенсорами для автоматичного самоаналізу. Кожний пристрій спроможний визначити свій стан і повідомити про це системі взаємозв'язаних пристроїв.

3. Адаптивність. Обладнання «розумного» виробництва здатне виявити позаштатні ситуації і пристосуватися до них. Завдяки постійному моніторингу та застосування отриманого знання, система має здатність адекватно функціонувати в залежності від мінливих обставин.

4. Інформаційна доступність. Обладнання має повний доступ до необхідної інформації в будь-який час роботи.

5. Реальність. Для запобігання аварій в рамках «розумного» виробництва здійснюється збір інформації в реальному часі.

6. Оперативність. Система має здатність до оперативного реагування на зміни і неполадки в технологічному процесі.

7. Екологічність. «Розумне» виробництво є екологічно стійким, використовує рециклінг і володіє мінімальним впливом на навколишнє середовище.

8. Інтелектуальність. Необхідною рисою «розумного» виробництва є висококваліфікована робоча сила.

9. Гнучкий менеджмент. Система володіє розумінням меж автоматичної дії і постачає всією необхідною інформацією операторів та управлінців для прийняття необхідних рішень.

10. Тактика задля стратегії. Працівники «розумного» виробництва навчені для здійснення дій, що забезпечують стратегічну ефективність підприємства.

Фактично смарт-виробництво є складником концепції Індустрії 4.0 і базується на використанні дев'яти вагомих результатів науково-технологічного прогресу кінця XX – початку XXI ст.: 1) великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics); 2) автономні роботи (Autonomous Robots); 3) моделювання (Simulation); 4) горизонтальна та Вертикальна Система Інтеграція (Horizontal and Vertical System Integration); 5) промисловий інтернет речей (The Industrial Internet of Things); 6) кібербезпека (Cybersecurity); 7) хмари (The Cloud); 8) адитивне (додаткове) виробництво (Additive Manufacturing); 9) розширена (або віртуальна) реальність (Augmented Reality).

До основних переваг «розумного виробництва» варто віднести таке:

1) можливість масового виробництва продукції з індивідуальними характеристиками; 2) більша швидкість і гнучкість усіх виробничих і логістичних процесів; 3) підвищення безпеки в небезпечних виробничих умовах; 4) підвищення якості виготовлених товарів і послуг.

Таким чином в кінці XX – на початку XXI ст. формується окрема група смарт-підприємств, що ґрунтується на впровадженні концепції

цифровізації для оптимізації бізнес-процесів і підвищення їх економічної ефективності. В Україні процес смартифікації виробництва уже розпочався, однак потребує подальших досліджень як у теоретичній так і в прикладній площині.

Література:

1. Михайлов О. М. Індустрія 4.0. Асоціація Підприємств Промислової Автоматизації України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://appau.org.ua/publications/industriya-4-0-4-industrialna-revolutsiya/>.
2. Вишневський В. П., Князев С. І. Смарт промисловість: перспективи і проблеми. *Економіка України*. 2017. № 7. С. 22–37.
3. Lucke D., Constantinescu C., Westkaemper E. Smart Factory – A Step towards the Next Generation of Manufacturing. *Manufacturing Systems and Technologies for the New Frontier*. London : Springer, 2008. P. 115–118.
4. Teresko J. Reaching for a smarter factory. *Industry Week*. 2007. Vol. 256, Issue 9. P. 29–33.
5. Масютин С.А. Базовая стратегия предприятия в условиях перехода к концепции «Индустрия4.0» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ruselprom.ru/upload/iblock/3c5/elmarsh_2018_masutin.pdf.
6. Головков В. Г., Пашко С. А. Умное производство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru/2018/3209/3758>.
7. Жемлиханов Т. «Индустрия 4.0»: революция без потерь? *Электротехнический рынок*. 2015. № 5–6. С. 32–36.
8. «Умные» среды, «умные» системы, «умные» производства: серия докладов (зеленых книг) в рамках проекта «Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации». СПб. : Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», 2012. 62 с.

UDC 336

DIFFERENTIATION OF THE FINANCIAL POSITION OF POWIATS FROM THE POINT OF VIEW OF THEIR FINANCIAL INDEPENDENCE

P. Dziekański,

Jan Kochanowski University in Kielce, pdziekan@interia.eu

Introduction. Local government units are the employer, principal, client and investor. Their property management, provision of services, financial management, etc., have an impact on the regional economy by performing important public tasks. They do it on their own behalf and on their own responsibility. The implementation of their tasks is closely related to the budget [1].

A specific combination of the commune and the powiat are towns with powiat rights, which fulfill not only the tasks of the commune, but also tasks belonging to the powiat. Due to the wide range of duties performed in their operations, the financial situation is an important aspect, which must be taken into account in the management of these units [2, pp. 31–39]. The basis for rational management of public funds, in the conditions of asymmetry of information is the conscious determination of objectives in terms of the rational use of financial resources.

Aim, material, research method. The aim of the article is to assess the spatial differentiation of the financial situation in the context of the disproportion of the level of financial independence with the use of a synthetic measure (the TOPSIS method) [3, 4]. The analyzes were carried out in the system of towns with the powiat rights of Eastern Poland. Selected variable area is finance. However, some of the relevant data including elements of finance were not included in the study, due to the lack of their collection in the district system. As the source material, data from the Local Data Base of the Central Statistical Office for 2009, 2012, 2016 were used.

Financial independence of LGU powiats and financial situation. Towns with powiat rights, like other local government units, have legal personality and create their own financial policy under the existing law, which is related to their financial independence [5, p. 132]. Financial independence is also the responsibility for financial consequences of the decisions taken as the most important part of the issue related to financial independence. Providing LGUs with financial independence should enable them to undertake activities aimed at the development of a given local government unit.

Analysis of income independence requires consideration of two key issues, stability and efficiency of income sources and the possibility of real influence of local government authorities on shaping these sources [6, pp. 43, 89]. Expenditure independence concerns various aspects of spending decisions of local governments, which makes it difficult to organize all expenses from less to more independent [7, p. 21].

In 2016, in relation to 2009, the diversification according to the financial independence of towns with the poviats rights of Eastern Poland was stable (standard deviation 0.08-0.07 for the ratio of own income to total income, 0.05-0.04 for property-related expenditure (investment) to total expenditure), this is also confirmed by the value of the range, which was lower in 2016 than in 2008 (in the indicated years, 0.24-0.21, 0.19-0.13 respectively). This can be interpreted as a deterioration of financial independence over the analyzed years. The constant coefficient of variation (0.17 – 0.15) as well as the positional (0.14-0.12) is a proof of the permanence of income independence.

On the one hand, the financial situation is the objective of the action and the effect of decisions taken earlier and the related developmental opportunities or element of support for the management process. It is also influenced by a stable development strategy, its resources, skills, entrepreneurship and creativity, as well as the acceptance of local authorities [8, pp. 144-151]. Thanks to the assessment of the financial situation, it is possible to control the state and development of local government finances as well as to analyze and diagnose the financial consequences of actions and tasks [9, pp. 138-143].

Diversification of the financial situation and financial independence.

As a result of the research carried out, towns with the poviats rights of Eastern Poland were classified in terms of their financial situation to one of four groups – A, B, C or D. Averages B and A were above the average value of the measure. economic unit and function of the area, i.e. industrial, tourist, residential, agricultural. Unit shifts in time and as to the position in the hierarchy between groups can be observed.

The value of the synthetic measure ranged from 0.30 (Przemyśl, Podkarpackie Voivodeship, the weakest unit) to 0.48 (Olsztyn, Warmian-Masurian Voivodeship, the best unit) in 2009 and from 0.33 (Chełm, Lubelskie Voivodeship; Przemyśl) to 0.47 (Krosno, Podkarpackie Province) in 2016. In the analyzed period, also Lublin, Rzeszów, Białystok, and Kielce are high.

In 2016, compared to 2009, the diversification according to the financial situation of the poviats of Eastern Poland remained unchanged (standard deviation 0.06-0.05), which is also confirmed by the value of the range (0.18-0.14). This can be interpreted as a deterioration of the financial situation over the analyzed years. The coefficient of variability (classic 0.16-0.12 and positional 0.12-0.09) is evidence of the stability of the measure of the synthetic financial situation (low variability of features and homogeneity of objects).

The relation of the measure of the synthetic financial condition year to year (2009/2012, 2012/2016) indicates the stability of spatial differentiation of the financial situation. Pearson's correlation coefficients were respectively in 2012 $r = 0.931 / r^2 = 0.866$ and in 2016 $r = 0.883 / r^2 = 0.780$. The studied area consists of two groups of units, i.e. the first – Kielce, Lublin, Białystok, Rzeszów, the second – Olsztyn, Krosno, Łomża, Suwałki, Przemyśl, Chełm, Tarnobrzeg, and Zamość. The indicated division of towns with poviats rights is also observed in the case of the relation of own revenues to total revenues and property (investment) expenses to total expenditure. Pearson's correlation coefficients in the case of the first relation (income) were respectively in 2012 $r = 0.892 / r^2 = 0.795$ and in 2016 $r = 0.781 / r^2 = 0.611$. In the case of the second relation (expenses) in 2012 $r = 0.748 / r^2 = 0.560$ and in 2016 $r = 0.702 / r^2 = 0.494$. These changes indicate the divergence process.

Conclusions. Finance is the basis for the implementation of public tasks assigned to towns with poviats rights, which is why their management is an important area of functioning of these self-governments. Conditions for the independence of poviats can be divided into systemic, economic, social, political and legal.

The analysis of the spatial diversification of the level of towns with the poviats rights of Eastern Poland shows that the income situation and financial independence of communes was related to the economic situation of the region and the country, i.e. external factors, independent of the direct activity of these units.

The financial situation of the municipal poviat is the source of information on the potential of the individual's economic development. It affects the quality of life of residents. Local government authorities should strive to rationalize expenditures by improving management, eliminating waste and increasing the efficiency of managing budgetary resources and strictly binding expenses with the objectives pursued.

Bibliography:

1. J. Filas, M. Piszczek, I. Stobnicka, Budżet zadaniowy – narzędzia i procedury, Agencja Rozwoju Komunalnego, Warszawa, 1999.
2. Małgorzata Dworakowska Zarządzanie finansami miast na prawach powiatu ZESZYTY NAUKOWE UNIwersytetu SZCZECIŃSKIEGO nr 786 Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 64/2 (2013). P. 31–39.
3. Wysocki F., 2010. Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich. Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań.
4. Hwang C.-L., Yoon K., 1981. Multiple Attribute Decision Making. Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems 186, Springer. (af-ter:) Wojciech Zalewski, Zastosowanie metody TOPSIS do oceny kondy-

cji finansowej spółek dystrybucyjnych energii elektrycznej Economics and Management – 4/2012.

5. Wyszowska D., Wyszowski A., Samodzielność dochodowa samorządu terytorialnego w Polsce, *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 2/2015.

6. Hausner J. (ed.), Narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania. Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej. Kraków, 2013.

7. P. Galiński, Analiza samodzielności dochodowej jednostek samorządu terytorialnego w latach 2000–2010. *Finanse Komunalne*. 2011, nr 6. P. 21.

8. Dylewski M., Filipiak B. Kierunki prowadzenia analizy finansowej w procesie zarządzania finansami. *Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy* / ed. M. Gorzałczyńska-Koczkodaj. Warszawa : Wyd. Nauk. PWN, 2006. P. 144–151;

9. Filipiak B. Analiza finansowa i jej znaczenie w zarządzaniu finansami. *Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy* / Red. M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska-Koczkodaj. Warszawa: Wyd. Nauk. PWN, 2006. P. 138–143.

UDC 336.228.3

AGGRESSIVE TAX PLANNING: THE PROBLEM AND CONCEPTUAL METHODS OF COUNTERACTION

Y. M. Savchenko,

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
julia161093@gmail.com*

The global trend of active counteraction to aggressive tax planning is gaining momentum. According to a study by David Cameron, only on off-shore accounts of Russian and Chinese companies is \$ 12 trillion. During a Panama Papers offshore scandal, residents from 62 countries, including 12 presidents, were accused of offshore profits for tax evasion. According to the Tax Justice Network, during 2014 and 2015, Ukrainian companies brought off over \$ 26 billion in offshore areas. In addition, current international tax standards do not have time to change with the same speed as business practices [4].

Large and medium-sized businesses are increasingly integrated abroad, and the tax rules remain unresolved, and this becomes an ideal prerequisite for the emergence of a variety of technically legal structures that use gaps in national and international tax regulations. Taking into account the various international tax evasion practices of the G20 and the Organization for the Economic Community and Development (OECD), the BEPS Plan, adopted in 2013, and the Action Plan for it, developed in 2015, have been established. The purpose of the Plan is that all countries must unite in order to fight against the forms of «aggressive tax planning». The idea behind the plan is not to punish law-abiding tax optimizers, but to ensure that some («aggressive») types of optimization become illegal.

Over the last few years, many EU member states have adopted progressive tax laws that are in line with the BEPS plan. Much has been done by international organizations. On the agenda is the expiry of the deadline set out in the EU Tax Evasion Directive No. 2016/1164 (the «Directive»). By the end of 2018, Member States should implement the provisions of the Directive in their national legislation, and from January 1, 2019, the new rules should come into force [1].

In view of this, on the way of integration of the Ukrainian tax system to European tax standards, there is a need for a systematic study of European tax legislation. Issues related to aggressive tax planning today, as never before,

require fundamental research not only of the proposed category but also of related legal concepts.

Currently, in the assessment of such a phenomenon as the minimization of tax liabilities use the concept of tax evasion; avoidance of taxes; legal optimization of tax liabilities (tax planning). As for foreign experience in the aspect of tax savings, such a phenomenon as tax planning in the internal-jurisdictional aspect is used least. In general, the latter consider the implementation of measures to minimize tax liabilities by using all possible permits, deductions, benefits. However, the special attention paid by the OECD was aimed at tax planning by multinational companies – international tax planning. As stated in the OECD Economics Department Working Papers No. 1355, multinational corporations are trying to implement international tax planning by transferring profits to lower tax rates, using divergences between different tax systems, as well as preferential taxation of certain types of activity or income to reduce the tax burden [2].

Regarding the adjacent tax avoidance, the last international community means legal minimization of tax liabilities through financial planning methods. At the same time, the question arises: «How can one characterize the situation when the payer, acting de jure within the framework of the legislation, de facto deals with so-called unfair practices? How does tax authority understand that under the cover of some legal relationships, veiled as if supposedly legal transactions, hides other economic content?».

Obviously, such activity of the payer in no way falls within the scope of privileges or the choice of accounting policies. Here comes into action the category, which in the domestic aspect is still used only as a civilized concept. It is an abuse of subjective law, that is, the use of the latter with a violation of its limits – abusive practice, which still fits into the contextual volume of tax optimization.

Speaking about abuse of the right in the context of taxation, it is necessary to note the following. The lawsuits on the issue of paying taxes (in particular, corporate tax and VAT), initiated by state bodies of different countries, led to the introduction of a set of legal doctrines, namely concepts such as «Business Objective» and «the Advantage of the Essence form».

The emergence of these concepts took place in the United States, where the doctrine of the business purpose is now used within the doctrine of the economic essence – the prevalence of the essence over the form. Thus, any economic transaction of the payer must be carried out in the presence of a real circumstance – a reasonable economic reason (business purpose), which should lead to positive changes in the economic status of the entity. The economic nature of such an operation (that is, actual relations) will have a preferable value regarding the legal (external) registration of the payer's transactions with its counterparties. Continuing the logic chain, operations

must be accounted for in their essence, and not only based on the legal form [5, p.122-126].

According to above mentioned, it can be concluded that there is no legally clear and specific definition of aggression in tax planning. However, in March 2018, the Council of the European Union reached political agreement on amending Council Directive 2011/16 / EU. The draft changes do not have a clear definition of «aggressive tax planning methods», but there is a list of «characteristic features» that serve as indicators of tax evasion or tax abuse. In particular, they include mechanisms that:

1. provide for a cross-border payment in favor of the recipient in a state with a zero or a low level of taxation;
2. allow to declare depreciation deductions for one and the same asset in more than one jurisdiction;
3. allow multiple taxpayers to claim exemption from double taxation for the same income item in several jurisdictions.

Therefore, taking into account the above-mentioned, tax policy of Ukraine should be aimed at ensuring the de-shadowing of the economy with the correct allocation of accents in the fight against the shadow sector, namely – to carry out the next actions:

1. To change fiscal mentality.
2. To implement the OECD Action Plan to Prevent Pure Income Tax, which is called «Base Erosion and Profit Shifting».
3. To study and to follow up the initiatives of the European Union, as well as taking into account the positive international experience regarding the problem [3, p. 110-115].

Summing up, it's worth saying that the world is on the verge of radical changes in international tax practice. Taxpayers who have practiced international tax optimization will be forced to re-evaluate their activities. Ukrainian business has been in reserve for half a year to adjust its international tax optimization in accordance with the BEPS Rules, as in 2019, the report on their activities can be automatically transferred to international fiscal authorities. In our opinion, the BEPS Plan can be an impetus for the Ukrainian business to operate transparently and in accordance with international standards. This, in turn, together with the overcoming of corruption, improvement of the economic legislation will help make Ukraine an investment attractive state.

References:

1. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting [Electronic resource]. Access mode: <http://oecd.ru/zip/2313338e.pdf>
2. Cooper G. (2015), Some Thoughts on the OECD's Recommendations on Hybrid Mismatches, Bulletin for International Taxation, 69, 6/7 [Electronic resource]. Access mode: https://www.ibfd.org/sites/ibfd.org/files/content/marketing/Journal_Previews/BIFD_BIT/Preview2015_06-07.htm

3. Brekhov, S., Proskura K., Sushkova O. System of risk indicators of aggressive tax planning. «*Economic analysis*». Ternopil National Economic University, 2017. 7th ed. P. 107–119.

4. Heather S. Offshore finance: more than \$12tn siphoned out of emerging countries (2016) [Electronic resource]. Access mode: <https://www.theguardian.com/business/2016/may/08/offshore-finance-emerging-countries-russia-david-cameron-summit?>

5. Korotun V., Brekhov S. World experience fighting aggressive tax planning: conclusions for Ukraine [Electronic resource]. *The collection of scientific works of National university of State Tax Service of Ukraine*, 2015. 2nd ed. Access mode: <https://www.nusta.edu.ua/zbirnik-naukovih-prac-nudpsu>

UDC 336+368+339.7

SCALE EFFECTS IN INSURANCE

L. Shirinyan,

National University of Food Technologies, ladashirinyan@ukr.net

A. Shirinian

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, artur_shirinian@ukr.net

Financial globalization opens the previously isolated markets and brings the foreign companies into national financial services markets [1, p.28]. In this respect in open economy it is important to understand the influence of sizes of undertakings (domestic and foreign) on their profitability and competition level.

The goal of the research is based on two **specific objectives**:

objective 1 – investigation of the degree of openness of insurance services market of Ukraine due to analyzing the influence of foreign players and share of foreign capital.

objective 2 – investigation of the influence of undertakings' sizes on level of the return on assets and size distribution of insurers.

Research Methodology. Our study comprised all insurers operating in Ukraine for period 2007 to 2018. In our work the main parameters related to the size are:

objective 1 – the coefficient of openness (ϕ) being as a share of foreign capital [2, p.170];

objective 2 – assets, premiums and number of companies showing the effect of size of whole market, Herfindahl-Hirshman index [2, p.137].

Objective 1. According to the new methodology [3, p. 56] there exists a classification of market types according to the criterion of degree of openness: within 1% – for isolated markets; less than 10% – for a closed market; in the interval from 10% to 35% – for open and optimal; in the interval from 35% to 50% – for open and dependent; in the interval from 50% to 75% – for open strong dependent and affiliated for values $\phi > 75\%$. In the case $\phi > 50\%$ a risk of loss of national preferences and monopolization of the market by foreign players appears.

Objective 2. We need to obtain information about input activities and output performance indicators [2, pp. 242–268]. In this respect, size (input parameter) is a determinant of profitability (output characteristics) which can

be measured using return on assets (ROA). The higher the ROA ratio is, the better are the profits. The offered strategy uses techniques such as regression analysis, empirical statistical analysis and graphic representation, analysis and comparison [4, p. 100].

Results – objective 1. It has been shown that insurance services market of Ukraine is open and optimal with keeping-up the national preferences and being export-oriented at the same time.

Results – objective 2. Careful analysis has showed the existence of the law of proportionate growth of insurers (also known as Gibrat's law) which gives rise to a log-normal distribution in assets and power law type distribution in premiums.

We have also studied the interrelation of number of insurers and Herfindahl-Hirshman index. Detailed calculations for Ukraine over the time have showed the increase of the Herfindahl-Hirshman index and the following result: the greater the number of undertakings is, the lower is the actual value of the Herfindahl-Hirshman index [5, p. 307].

We have also examined the relationship between return on assets and insurance company size based on the amount of assets they hold. A key indicator of the size is return on assets (ROA), defined as the ratio of profit to total assets. Hereby such profitability is dependant variable while total assets are considered as independent variable. The results have showed that the effect of size on profitability (ROA) was significant for some assets' sizes. The averaged negative effect for small assets' insurers and mainly the positive effect for big assets' companies have been distinguished for Ukraine.

Acknowledgements

Author L.V. thanks for support to the Ministry of Education and Science of Ukraine (certification 0117U001246, order №198 dated 10.02.2017) and DAAD (Bilateral Exchange of Academics, 2016, 57210233, ref. code: 91610954, ST 22).

References:

1. Shirinyan L.V., Glushenko A. S. Influence of financial globalization on the insurance in Ukraine. *Economy of Ukraine*. 2004. Vol. 5. P. 24–30.
2. Shirinyan L.V. Financial regulation of insurance market of Ukraine: theory and practice problems: monograph. Kyiv: Publishing house «Textbooks Center», 2014. 458 p.
3. Shirinyan L.V., Shirinyan A. S. Methodology for a comprehensive assessment of a market openness of the banking and insurance services in Ukraine. *Economy of Ukraine*. 2017. № 12. P. 55–60.
4. Shirinyan L.V. Influence of sizes of insurance companies on their performance and distribution at the market of insurance services in Ukraine. *The Economy and Forecasting*. 2011. № 4. P. 97–105.
5. Shirinyan L.V. Influence of insurers' quantity upon efficiency of insurance sector in Ukraine. *Actual Problems of Economics*. 2011. № 12. P. 303–311.

UDC 336.6

WPLYW REGULACJI PRAWNEJ STOSUNKÓW KORPORACYJNYCH NA BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU RYBNEGO

N. M. Vdovenko,

*Narodowy Uniwersytet Zasobów Biologicznych i Zasobów Naturalnych
Ukrainy, nata0409@gmail.com*

B. N. Gechbaia,

Batumi Shota Rustavel State University

Biorąc pod uwagę ten fakt, że stan bezpieczeństwa finansowego w dużej mierze zależy od poziomu wsparcia prawnego funkcjonowania sektora finansowego [1, s. 22], a przyczyną przestępstw jest niedoskonałość obowiązującego prawa, która pozwala urzędnikom użyć narzędzia uprawnienia z swoich celach i tworzy korzystne warunki do nadużyć, wśród najważniejszych elementów systemu zapewnienia bezpieczeństwa finansowego można wyróżnić jego wsparcie prawne. Warto nadmienić, iż istotą zgodności z przepisami bezpieczeństwa finansowego jest przeprowadzone przez państwo za pomocą łącznych środków prawnych porządkowanie stosunków społecznych w tym zakresie, ich prawne ustalenie i ochrona. Całość środków prawnych, za pomocą których zachowanie podmiotów stosunków społecznych w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa finansowego jest zgodne z przepisami norm prawa i to jest właśnie mechanizm prawny. Celem normatywnego uregulowania prawnego bezpieczeństwa finansowego jest stworzenie wspólnej regulacji prawnej i systemu kontroli działalności finansowej, zapewnienie skutecznej ochrony przedsiębiorstwa rolnego od bezprawnych działań urzędników organów władzy państwowej i samorządu terytorialnego w realizacji działalności finansowej, zidentyfikowanie przypadków nieterminowych i nie w pełni wykonywanych obowiązków finansowych, naruszenia prawa finansowego [2].

Przedsiębiorstwo rolne ma wiele wspólnych cech ze społeczeństwem, które musi dla swojego istnienia postępować zgodnie z zasadami ustalonych zasad i norm obowiązujących przepisów prawa, musi być zorganizowane. Identycznie jak i istnienie przedsiębiorstwa rolnego – byłoby niemożliwe bez przestrzegania pewnych normatywnych ograniczeń postępowania charakteru regulacyjnego jego członków i funkcji kontroli. Treścią prawnych ograniczeń jest zapewnienie ochrony interesów właścicieli, akcjonariuszy, inwestorów, a także przedsiębiorstwa rolnego jako samodzielnego podmiotu gospodarcze-

go. Wszyscy akcjonariusze chcą uchronić się od bezprawnych działań menedżerów przedsiębiorstwa rolnego, jednak zagrożenie interesów akcjonariuszy mniejszościowych często pochodzi i od dominujących właścicieli. Tak samo rzecz ma się z podejmowanymi ważnymi dla przedsiębiorstwa rolnego rozwiązaniami. Mogą one przeszkodzić działaniu opozycji (znanych jest wiele przypadków blokowania przez akcjonariuszy mniejszościowych pracy spółki akcyjnej, w tym przez sądy). Głównym dylematem normatywno-prawnej regulacji stosunków korporacyjnych jest przestrzeganie interesów finansowych wszystkich uczestników przedsiębiorstwa rolnego. Głównymi odpowiednimi regulatorami stosunków korporacyjnych w Polsce są przepisy prawne państwa i obowiązujące przepisy organów regulacyjnych, ustawowe i inne firmowe dokumenty wewnętrzne przedsiębiorstw, które opisują kwestie tworzenia i działalności różnych gatunków przedsiębiorstw rolnych, podstawowe prawa ich uczestników, uprawnienia organów kontroli.

Warunkiem pomyślnego rozwoju prawa korporacyjnego w Polsce powinna być złożoność regulacji i podejścia strategicznego. W tym przypadku musi być nie tylko realizowany cel ochrony interesów uczestników i właścicieli społeczeństwa gospodarczego, społecznych i państwowych interesów, ale należy zastanowić się nad tym, jak ojczyste prawo chroni interesy społeczeństwa gospodarczego, tworzy korzystne i skuteczne formy funkcjonowania działalności organizacji i nie zawiera «zbędnych» norm, które, nie wykonując żadnej pozytywnej funkcji, tylko tworzą przeszkody na drodze do skutecznego prowadzenia biznesu i są źródłem dodatkowych kosztów dla społeczeństwa i jego uczestników.

Tradycyjnym udziałem akcjonariuszy w zarządzaniu jest przeprowadzenie walnego zgromadzenia, na których akcjonariusze mogą omawiać kwestie zarządzania przedsiębiorstwem między sobą i zarządem, a także głosować na zaproponowane rozwiązania. Jednak zdaniem ekspertów, walne zgromadzenie akcjonariuszy, w sensie fizycznego spotkania w jednym miejscu, nie odpowiada współczesnym oczekiwaniom. Akcjonariusze, którzy są często rozproszeni w różnych miastach lub krajach, nie mają możliwości lub chęci fizycznie uczestniczyć w zgromadzeniu swoich społeczeństw. I dlatego walne zgromadzenia nie mogą być traktowane jako centralne forum, na którym dochodzi do omawiania informacji, komunikacji uczestników i podjęcia pewnych decyzji. Eksperti również stawiają pytanie o możliwość całkowitej rezygnacji z walnego zgromadzenia w jego tradycyjnym rozumieniu (czyli fizycznego spotkania osób w jednym miejscu). Ale, zdaniem ekspertów, ten problem powinien być rozwiązany przez każde państwo członkowskie samodzielnie, bez interwencji ze strony instytucji UE. Zaleca się przy tym zaznaczyć w prawie krajowym, że decyzja o rezygnacji ze zwołania walnego zgromadzenia powinna być podejmowana tylko na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, a nie przez inną instytucję firmy, i koniecznie – kwalifikowana większością głosów. Grupa ekspertów zaznacza, że prawo akcjonariusza do

udziału w zgromadzeniu i głosowaniu musi być uzupełnione prawem akcjonariuszy mniejszościowych do żądania przeprowadzenia specjalnej kontroli lub dochodzenia (investigation). Takie przepisy na dziś dzień już istnieją w wielu państwach członkowskich UE i są traktowane przede wszystkim jako skuteczne narzędzia ochrony praw mniejszości.

W prawie można wyróżnić cztery bloki. Pierwszy z nich zawiera normy dotyczące zarządzania spółkami akcyjnymi, drugi – ochrony interesów akcjonariuszy mniejszościowych, trzeci – ochrony akcjonariuszy od nieuczciwego zarządzania, czwarty – przestępstw. Taka ochrona prawna akcjonariuszy odpowiada także interesom dużych inwestorów, ponieważ mogą oni chronić swoje prawa i uzasadnione interesy według metod cywilizowanych; otrzymują dostęp do tanich i długoterminowych zasobów finansowych, w szczególności oszczędności do funduszy emerytalnych, wraz z rozszerzeniem dostępu przedsiębiorstw do tradycyjnych rodzajów kredytów (kredyty bankowe, emisja obligacji); posiadając pakiet kontrolny akcji; mają zapewnioną ochronę przed przejęciem, ponieważ wzrost kapitalizacji przedsiębiorstw sprawi, że takie przejęcia będą drogie i ekonomicznie nieopłacalne.

Ważnym mechanizmem ochrony praw akcjonariuszy mniejszościowych, w dużych korporacjach jest system łącznego głosowania przy wyborach rady nadzorczej. W tym systemie ilość posiadanych przez akcjonariusza głosów kilkakrotnie zwiększa liczbę miejsc w radzie nadzorczej, a akcjonariusz ma możliwość oddania wszystkich liczących w ten sposób głosów na jednego kandydata lub rozdzielić je między kilku kandydatów. W rezultacie, nawet ten akcjonariusz, który znalazł się w mniejszości, przy odpowiedniej liczbie akcji może zapewnić swoje przedstawicielstwo w radzie nadzorczej. W przeciwieństwie do tego, większościowy system głosowania nie dawał takiej możliwości, nawet jeżeli akcjonariusz, który znalazł się w mniejszości, miał 49,9% głosów. Progiem dla zastosowania systemu łącznego głosowania, jak pokazuje doświadczenie innych krajów, może być dotrzymanie warunku, że liczba zwykłych akcjonariuszy wynosi ponad 1000 osób.

Równie sprawiedliwe traktowanie wszystkich grup akcjonariuszy, w tym zagranicznych, wypowiada koncepcja «jedna akcja – jeden głos». Dlatego siła praw własności każdego akcjonariusza danej firmy musi być ustalona jedynie na podstawie ilości akcji, a nie na podstawie uprawnień kogoś z jej założycieli. Mniejszościowi akcjonariusze powinni mieć prawo do zwołania nadzwyczajnego zgromadzenia akcjonariuszy. Taka norma obowiązuje, w szczególności w Wielkiej Brytanii, Francji, Szwecji, Holandii. Jednak zasady te muszą zostać przyjęte przez kworum, który upoważnia uznanie zgromadzenia akcjonariuszy. Bierność akcjonariuszy nie może sparaliżować pracy firmy. Taka postawa jest zgodna z prawem krajów zachodnich. Na przykład we Francji zgromadzenie akcjonariuszy będzie uznane, jeśli na nim zostanie przedstawiona ćwierć wydanych akcji z prawem głosu, a w przypadku ponownego zwołania – w dowolnej liczbie głosów. W Polsce kworum jest

określony w statucie, a jeżeli wymagania nie są przewidziane, to zgromadzenie jest uznane niezależnie od liczby obecnych na nim akcjonariuszy. W tym przypadku zwołanie ponownego spotkania nie wymaga ponownego prowadzenia kworum. Wymagania w Wielkiej Brytanii dotyczące kworum są najbardziej liberalne – kworum stanowią dwie osoby (uczestnicy firmy, obecni osobiście lub przez pełnomocnika), a dla prywatnych firm z jednym członkiem kworum składa się z jednej osoby. Statutem spółki akcyjnej z ilością akcjonariuszy-właścicieli akcji zwykłych w ilości ponad 100 osób może być uznana w inny sposób procedura nadania akcjonariuszom dokumentów, z którymi mogą zapoznać się podczas przygotowań do walnego zgromadzenia. Takie dokumenty mogą być dostarczone w formie elektronicznej lub w inny sposób, przewidziany w ustawie. Niezależny audytor zewnętrzny nie może być: 1) osobą powiązaną ze spółką; 2) osobą powiązaną z urzędnikiem spółki; 3) osobą, która świadczy usługi doradcze dla spółki. Wniosek audytora oprócz danych przewidzianych w ustawie o działalności audytorskiej, powinien zawierać informacje, na podstawie prawa, a także ocenę kompletności i poprawności odbicia finansowo-gospodarczego stanu społeczeństwa w jego księgach rachunkowych.

References:

1. Baranowski A. Bezpieczeństwo Finansowe: monografia. Instytut prognozowania gospodarczego. K.: Phoenix, 1999. 338 c.
2. Bezgulyj N., Prisyajnyuk H. Stan reformy rolno – przemysłowej na Ukrainie. K.: Nauka, 2012. 48 s.

UDC 330.3

LOCAL ECONOMIC SAFETY

P. Wiraszka,

PAF Cracow, wiraszkapiotr@wp.pl

Abstract. Economic security of the state is a subject that has already been treated extensively and many reports have been made describing this phenomenon and there are many definitions defining them.

The economic security of the state is first and foremost the ability to run the economy undisturbed and ensure its development. This ability is shaped by actions consisting in eliminating external threats and stimulating internal processes ensuring survival, functioning and freedom of the state's development.

The elimination of external threats means, above all, the active participation of the state in the processes of globalization and international politics.

Stimulating internal processes, on the other hand, is an impact on economic factors and economic processes taking place at the lowest levels of the state's functioning, at communal levels. This is where processes occur that have a significant impact on the economic security of the state, shaping this security and, consequently, affecting the general process of economic development of the entire state.

The aim of the article. The aim of the article is to attempt to build a definition of local economic security and to identify factors that shape, influence and orientate the level of economic security of the region at the level of municipalities.

Defining determinants affecting the level of economic security will allow to easily estimate this level and compare with other entities.

Economic security of the region. Most of the definitions defining economic security unfortunately treat economic security from the macroeconomic level. In this view, the most important factors that affect its level are: globalization, international competition, foreign capital, the level of economic development.

The question is whether in the local environment, the level of municipalities, we will also find economic security and whether we can influence, build and shape it at the local level. Safety is included in the basic needs of every human being and society. In Maslow's well-known hierarchy of needs, it is in second place, immediately after the physiological needs. In that case, if it

is a need of every individual, every human being, it must also occur in the local region.

This area is still overlooked in research and undervalued. The influence of the smallest structures of statehood, poviats and communes that have their indisputable contribution to shaping the economic security of the state is almost unnoticed. Their contribution is different due to their location, wealth and population.

The need to stimulate internal processes is an impact on economic factors and economic processes taking place at the lowest levels of the state's functioning, at the level of communes. This is where processes occur that have a significant impact on the economic security of the state, shaping this security and, consequently, affecting the general process of economic development of the entire state.

At the municipal level, these factors contribute to creating a friendly environment for the development of entrepreneurship in the region, affect the level of investment in the region, significantly affect trade, services and consumption. Significant also affect the community living in a given region, shaping its style and quality of life.

It can be said that the municipalities are responsible for the creation process and that they influence the final shape and level of the economic security of the state. Municipalities are such small, hardworking ants building a huge anthill that is called the economic security of the state.

Analysis of local economic security. We will determine the impact of individual municipalities on local economic security by analyzing municipalities through the prism of relevant local factors that have a significant impact on the process.

These factors should occur in each unit under investigation and their determination should not cause difficulties for the investigators.

The first factor that arises immediately is the financial aspect. The quality and method of managing the commune's financial plan, as well, as efficiency and purposefulness are the features that determine the level of financial security.

The economic aspect is the ability of the commune to create a friendly environment for the development of entrepreneurship. This environment should strengthen local entrepreneurship without disturbing the market balance. Analyzing this area is analyzing statistical variables.

The social aspect is the living conditions and interpersonal relations as well as life opportunities and opportunities. These are factors that raise the general state of living of the population. The commune influences and influences and transforms living and working conditions on the local market. This is again the analysis of data based on statistical data. This research area can be completed to carry out surveys among the population. In this way, we will get a background for our research.

We assess the infrastructure aspect in terms of quality and quantity of infrastructure potential. It is a statistical comparison of data in the field of social and technical infrastructure. Disturbances in the process of creating local economic security can be divided into external and internal ones. Internal intervention at the local level favors local enterprises. Entrepreneurial collusions that lead to market distortions. External ones are changes in regulations that hinder the development of local entrepreneurship and state intervention. Another foreign threat may be foreign capital, which eliminates local business.

Conclusion. Once you know the factors that affect the level of economic security in the region, you can try to build a new definition. Definition of the economic security of the region in which we will place the analyzed variables and other factors affecting this level in the regions.

They should all appear in all of the analyzed local economies and should be easily identified so that the use of this definition is simple and legible.

Therefore, I am going to argue that «the economic security of the regions is the circumstances that allow for stable, stable and undisturbed economic development of the communes. It is a set of mutually interacting variables describing strategic areas».

Of course, this claim should be supported by research and in-depth analysis that I intend to carry out.

Bibliography:

1. Barteczka Andrzej, Lorek Agnieszka, Rączaszka Andrzej. Economic policy in Poland and the European Union at the beginning of the 21st century. Katowice, 2009.
2. Bról Ryszard. Local and regional economy in theory and practice. University of Economics in Wrocław. Wrocław, 2004.
3. Dziekański Paweł. Diversification synthetic indicator for evaluating the financial capacity of local government. *The case of polish voivodeships. Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. Volume 65. Number 2/2017.
4. Guz Tadeusz, Kłosiński Kazimierz, Marzec Paweł. Economic security of states. The John Paul II Catholic University of Lublin. 2006.
5. Sojka, Jakub, Waloszczyk Ewa. Economic security of the country in the process of economic globalization. University of Wrocław. NKE.
6. Kostecki Janusz, The influence of external and internal factors on Poland's economic security, Wojskowa Akademia Techniczna im. Jarosław Dąbrowski in Warsaw. KNUV 2016.
7. Księżopolski Krzysztof. Economic security. The Institute of International Relations of the University of Warsaw, 2014.
8. Śmietanka Tomasz. The social policy of the commune as a factor of local development (on the example of urban-rural municipalities). Poznań-Kozienice, 2016.

ЗМІСТ

М. Ф. Аверкина ПРОЦЕСИ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ	3
М. І. Александрук РИНОК ПРАЦІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	5
Т. Ю. Александрюк, Т. Ю. Уланович, Д. В. Швачка ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	9
М. Д. Бедринець ГЕНДЕРНА ПОЛІТИКА – ІНСТРУМЕНТ КОНКРЕТИЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ	13
О. І. Береславська МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ГРОШЕЙ	16
А. Є. Буряченко КОНЦЕСІЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЦЕВОГО ГОСПОДАРСТВА	20
Д. В. Ванькович УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	23
О. В. Васильєва, Н. К. Максишко АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВІДСОТКОВОЇ СТАВКИ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ: ПОГЛЯД ІНВЕСТОРА	27
В. В. Вітлінський МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	31
А. П. Власюк МАТЕМАТИЧНЕ ТА КОМП'ЮТЕРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ В ОДНОВИМІРНОМУ ВИПАДКУ	35
М. В. Волкова ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІЗАЦІЇ	37
О. О. Вороніна ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-КЛАСТЕРІВ УКРАЇНИ В СВІТОВОМУ ПРОСТОРИ	41
А. М. Галайко МИТНА ПОЛІТКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	45

С. М. Ганзюк, К. І. Ганзюк ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ БАНКІВ В УКРАЇНІ	49
М. К. Гнатенко PR-ІНСТРУМЕНТАРІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ	52
В. С. Григорків, Н. Й. Ходаковська, Л. В. Скрайчук, О. Я. Савко АВТОМАТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ АКЦЕНТ 7.4	55
І. А. Гузела ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	59
Н. М. Данилюк АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ У ВЕРТИКАЛЬНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КАНАЛАХ	62
О. І. Дем'янчук СТВОРЕННЯ СПРОМОЖНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ОСНОВА ЗБАЛАНСУВАННЯ ЇХ РОЗВИТКУ	66
М. Я. Демко ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	70
Н. Б. Демчишак СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ І НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	74
Л. П. Довгань, Л. О. Першко ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	78
Д. А. Дорофєєв СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	82
Д. А. Єнісєєва ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	86
О. Ю. Єрфорт, І. Ю. Єрфорт, Ю. О. Єрфорт ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ	89
О. В. Жогіна СИСТЕМА «ПЛАНУВАННЯ, ПРОГРАМУВАННЯ, РОЗРОБЛЕННЯ БЮДЖЕТУ ТА ВИКОНАННЯ» В НІМЕЧЧИНІ	93
І. В. Замула, В. В. Травін НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	96

Г. В. Запорожець ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	99
Т. Г. Затонацька, О. Є. Ткаченко ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ	103
А. Зимний, Т. Чернявська СУЧАСНІ ЗМІНИ У ФІНАНСУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ПОЛЬЩІ	107
О. В. Зінкевич ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЙ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	110
Н. В. Іванчук РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТІНІЗАЦІЇ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	114
О. А. Іващенко ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАНАЛІВ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	118
Є. Є. Іонін, А. Г. Беспалова ФІНАНСОВА ГНУЧКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	121
О. Є. Камінський ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СФЕРІ ФІНАНСІВ: НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ	125
М. І. Карлін РОЛЬ КЛІМАТИЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	129
М. В. Кічурчак ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	133
Н. І. Климаш ПРОБЛЕМИ ІНДЕКСНОГО СТРАХУВАННЯ АГРАРНИХ РИЗИКІВ	138
А. Г. Климков НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)	142
В. М. Клімчук СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ	146
Л. А. Ключко ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК МЕТОД ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ	151

В. М. Коваленко ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЗРОСТАЮЧИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	155
Т. М. Колесник ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	159
Н. О. Кондратенко, М. М. Новікова ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	163
В. В. Корнєєв МОЖЛИВОСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	167
О. Ф. Корницька ВПЛИВ ЗАКОНОДАВСТВА НА БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ	171
Ю. Д. Костин, Д. Ю. Костин, В. С. Телегин МОТИВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ	174
Н. М. Котяш, Н. П. Топішко ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП В УКРАЇНІ	178
О. Р. Кривицька ПРИЗНАЧЕННЯ АНАЛІЗУ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ДЛЯ РІЗНИХ ГРУП СПОЖИВАЧІВ	182
А. І. Крисак ВИБІР ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В ЧАСТИНІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ ВОДНОГО ФОНДУ	185
І. М. Крупка СУЧАСНІ РЕАЛІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ	189
М. І. Крупка, О. Т. Замасло ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	193
С. О. Левицька УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОТЕНЦІАЛ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ	197
С. П. Летняк СТАН ТА РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	200
М. О. Лишенко АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ	203

О. А. Лісничук ГЕНДЕРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	208
А. Б. Мазур ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	212
Н. А. Мазур ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДОТРИМАННЯМ ВАЛЮТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПІДПРИЄМСТВАМИ – СУБ'ЄКТАМИ ЗЕД	216
Л. В. Мельник ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	220
Л. М. Мельник, В. Л. Дума МЕТОДИКА ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	224
А. М. Миронова ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЗА КОРДОНОМ	228
О. М. Момот ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ КРЕДИТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ	232
К. О. Монастирська ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	236
С. В. Науменкова, В. І. Міщенко КРИЗА НЕДІЮЧИХ КРЕДИТІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	240
В. В. Новікова СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	244
Л. В. Оболенцева АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	248
А. А. Олешко ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ	252
С. В. Онишко ІННОВАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ЯК ЇЇ ПЕРСПЕКТИВНА ДОМІНАНТА	255
О. О. Осадча ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ОБЛІКОВІ ПРОЦЕСИ	259
О. В. Павелко ВИКОРИСТАННЯ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МСФЗ 15 «ДОХІД ВІД ДОГОВОРІВ З КЛІЄНТАМИ»: ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ	263

В. Г. Панченко ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ ВАЛЮТНИХ МАНІПУЛЯЦІЙ КРИЗЬ ПРИЗМУ АНАЛІЗУ ІНТЕРВЕНЦІЙ	267
І. М. Парасій-Вергуненко ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	270
Ю. В. Пасічник МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ВВП: ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПРАГМАТИКА В УКРАЇНІ	273
П. Б. Перепелиця, І. І. Топішко ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	276
О. М. Підхомний, О. В. Бура, І. І. Добровольська ЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ВІД РІВНЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ	280
В. Й. Плиса, З. П. Плиса СХЕМИ БАЛАНСОВИХ КОНСТРУКЦІЙ: БАЛАНСОВІ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКА	283
С. І. Плотницька ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ	287
А. А. Подлевський, О. М. Подлевська ТЕХНОЛОГІЯ BLOCKCHAIN: ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ У ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ	290
О. М. Полінкевич МЕХАНІЗМ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ВИРОБНИКІВ ТА СПОЖИВАЧІВ У ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	294
І. Т. Попенко ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ	297
І. І. Приймак БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	302
О. В. Рачук ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	306
Н. В. Резнікова ДО ПИТАННЯ ПРО МОДИФІКАЦІЮ ІНСТРУМЕНТІВ ЗДІЙСНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ДЕВАЛЬВАЦІЙ З МЕТОЮ КОРЕКЦІЇ ДИСБАЛАНСІВ	309

М. Б. Рінна, Я. Р. Шимко ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	312
Р. Рувінські ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	316
О. Р. Рудик, А. В. Лазунда ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ВАЖЕЛІВ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ КРАЇНИ	321
С. Р. Садиков ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	325
О. М. Сазонець, З. В. Валіулліна РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	329
Т. В. Сальникова, К. В. Білодід, Д. Г. Підодня АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	333
А. Ю. Семенов, В. В. Семенов ДОВІРА НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	337
Д. М. Сич РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ «ВИТРАТИ»)	341
Н. І. Сітинська ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	346
Э. М. Сороко, Т. И. Егорова-Гудкова, Цай Бэй ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МЕРА, ИЗМЕРЕНИЕ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ КОНСТАНТЫ	350
Н. Я. Спасів ГРОМАДА В РЕТРОСПЕКТИВІ НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ: СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД	353
Г. В. Строкович ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК УСПІШНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	358
І. О. Тарасенко, Н. В. Цимбаленко, О. С. Тарасенко СКОРОЧЕННЯ КОНТИНГЕНТУ СТУДЕНТІВ ЯК ЧИННИК ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНИЙ БЕЗПЕЦІ ЗВО	361

Ю. В. Терлецкий ОПЫТ СТРАН РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ	365
Н. В. Ткаченко СТРЕС-ТЕСТИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИКА	368
Н. П. Топішко, І. І. Топішко, Т. І. Галецька, Л. Б. Баранник СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ «СТАЛОГО РОЗВИТКУ»: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ	371
І. В. Тютюник МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ТІНЬОВОГО ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛУ ЗА КОРДОН	377
М. В. Фоміних АГРАРНА РОЗПИСКА ЯК НОВИЙ КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТ В УКРАЇНІ	381
С. Ю. Хамініч, О. Б. Півоварова, В. Г. Бакун КОНЦЕПЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ РЕГІОНУ	385
Ю. Ю. Харчук ЕКОНОМІКА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ ОСВІТНЬОГО ТА НЕОСВІТНЬОГО ХАРАКТЕРУ	389
Н. Л. Хомюк ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	394
Є. І. Бондар, О. Й. Шевцова ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СТРАХОВОГО РИНКУ	398
Г. В. Шевчук ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ	402
А. Д. Шенгель ІНСТИТУТ ПОСТІЙНОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА НЕРЕЗИДЕНТА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	405
Я. Р. Шимко ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦКОМФІНПОСЛУГ У СФЕРІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	408
Ю. В. Шулик ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ НА МОНЕТАРНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ	411
О. В. Якименко УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	415

М. М. Яремук, Р. Р. Юрків

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ419

І. В. Яцишина

СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СМАРТ-ПІДПРИЄМСТВ423

P. Dziekański

DIFFERENTIATION OF THE FINANCIAL POSITION OF POWIATS FROM
THE POINT OF VIEW OF THEIR FINANCIAL INDEPENDENCE427

Y. M. Savchenko

AGGRESSIVE TAX PLANNING: THE PROBLEM AND CONCEPTUAL
METHODS OF COUNTERACTION431

L. Shirinyan, A. Shirinian

SCALE EFFECTS IN INSURANCE 435

N. M. Vdovenko, B. N. Gechbaia

WPŁYW REGULACJI PRAWNEJ STOSUNKÓW KORPORACYJNYCH
NA BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW
PRZEMYSŁU RYBNEGO437

P. Wiraszka

LOCAL ECONOMIC SAFETY441

Наукове видання

**Фінансова система країни:
тенденції та перспективи розвитку**

*Матеріали V Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції*

Збірник наукових тез

11–12 жовтня 2018 р.

Редактор Ігор Пасічник

Відповідальний за випуск Ольга Дем'янчук

Упорядник Наталія Іванчук

Технічний редактор Роман Свинарчук

Комп'ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 26,39. Зам. № 64–18.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.