

2018

*Збірник наукових статей
за матеріалами IV Всеукраїнської
науково-практичної конференції*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»**

12 – 13 квітня 2018 р.

**ЧАСТИНА 1
Секції 1,2**



Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
12.04.2018



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Навчально-науковий інститут інформаційних та соціальних технологій)

***Збірник наукових статей
за матеріалами IV Всеукраїнської науково-
практичної конференції***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

12-13 квітня 2018 р.

м. Дніпро

Посвідчення № 122 від 29.03.2018 р.
ДНУ «Український інститут науково-технічної
експертизи та інформації» МОНУ

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (12 – 13 квітня 2018 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 460 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (12-13 квітня 2018 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин Навчально-наукового інституту інформаційних та соціальних технологій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушнікова С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2018

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

<i>Беновська Л.Я.</i> Теоретичні підходи до визначення сутності територіальної громади	10
<i>Бержанір А.Л.</i> Взаємодія влади та бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку країни	14
<i>Божанова О.В., Шевченко М.</i> Методичні підходи щодо оцінки фінансового потенціалу промислового підприємства	18
<i>Височина А. В.</i> Фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад в умовах реформи фінансової децентралізації	23
<i>Вінницька О.А., Колісник С.О.</i> Місцеві фінанси в умовах децентралізації влади	27
<i>Матвійчук Л.О., Голик Т.М.</i> Сутність та роль факторингових послуг у банківському секторі України	31
<i>Гордєєва Т.А., Голик Т.М.</i> Сучасний стан фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад в Україні	35
<i>Горобець П. Д.</i> Теория познания в формировании человеческого капитала....	40
<i>Гулько О. Науковий керівник Петрівський Я.Б.</i> Міжнародний маркетинг як ефективний засіб підвищення конкурентоздатності підприємств в умовах євроінтеграції	48
<i>Давидовська Г.І., Сидор Г.В.</i> Переваги та пільги в митній політиці України	52
<i>Дедкова О.С. Научный руководитель Крюков Д.Е.</i> Методики налоговой нагрузки	57
<i>Демченко О.Г.</i> Визначення суті економічної інтеграції: сучасні загальнотеоретичні підходи	62
<i>Демідова А.А. Науковий керівник Єлізарова К.С.</i> Цільові програми розвитку як інструмент соціально-економічного зростання країни	64
<i>Дрогомирецька Л.Ф.</i> Територіальна громада: сутність і основні підходи	68
<i>Zhukovska V. M.</i> Social involvement of the enterprise	73
<i>Заюков І.В.</i> Транскордонне співробітництво вінницького регіону в умовах трансформації та євроінтеграції економіки України	76
<i>Зінчук О.В. Науковий керівник Голобородько Т.В.</i> Соціальна відповідальність перед працівниками	81
<i>Казьмір Л.П.</i> Сучасні проблеми модернізації системи управління розвитком сільських територій в Україні та концептуальні засади їх вирішення	85
<i>Кантур К.С.</i> Особливості монополістичної конкуренції на ринку нафтопродуктів: досвід України	89
<i>Кучінка Т.В.</i> Нормування значень індикаторів економічної кризи	93
<i>Леонідов І.Л.</i> Власність та привласнення інтелектуального продукту:	96

характеристики економіко-правових форм	
<i>Ліба Н.С.</i> Економічна діагностика регіонального розвитку	101
<i>Лінтур І.В.</i> Можливості вирівнювання економічної спроможності територіальних громад	104
<i>Неліпович О.В.</i> Сучасна нормативно-правова база управління митними ризиками в Україні	106
<i>Николаевский В.В.</i> Устойчивость внешнеэкономической политики в условиях глобальной экономики: от случайных возмущений к стационарным условиям	111
<i>Патицька Х.О.</i> Місцевий економічний розвиток в контексті формування фінансово-економічного потенціалу територіальної громади	115
<i>Пиртко М.С.</i> Територіальний маркетинг як засіб підвищення конкурентоспроможності територіальних громад	120
<i>Попель С.А., Коновалов Ю.О.</i> Особливості визначення митної вартості транспортних засобів митною адміністрацією Нової Зеландії	124
<i>Прус Л.Р.</i> Застосування довідників при визначенні митної вартості транспортних засобів	128
<i>Рожицька О.С., Григорук П.М.</i> Напрями удосконалення збутової діяльності підприємства	131
<i>Сай А. О. Науковий керівник Дейнега О.В.</i> Управління ефективністю діяльності підприємства в умовах трансформаційної економіки	135
<i>Светлова К. В. Науковий керівник Голобородько Т. В.</i> Корпоративна соціальна відповідальність банків	139
<i>Гордєєва Т.А., Свідзінська Т.О.</i> Міжбюджетні відносини в Україні, сучасний стан, проблеми та перспективи	143
<i>Сидорова Е.И., Сидоров А.Н., Воробьев И.П.</i> Создание лесопромышленных кооперативных структур как направление устойчивого развития ЛПК	148
<i>Силкіна Ю.О.</i> Управління якістю обслуговування споживачів на підприємствах торгівлі	152
<i>Синюра-Ростун Н.Р.</i> Торгові центри як елемент соціально-економічного середовища міста	155
<i>Станіславчук Н.О., Люльченко В.В.</i> Видатки бюджету на підтримку соціально-економічного становища молоді	159
<i>Чубарова Н.Э., Трухан В.С.</i> Проблема пенсионного обеспечения в республике Беларусь и пути ее решения	162
<i>Тульчинський Р.В.</i> Сутність поняття «регіональний економічний простір»..	166
<i>Цибуленко М.О., Черненко Н.О.</i> Засади науково-технічного співробітництва за умов глобалізаційного процесу	169
<i>Чобіток В.І.</i> Формування концепції розвитку промислового підприємства	174
<i>Чубарова Н.Э., Скрундь Е.В., Гапоненко М.Н.</i> Методология практического бюджетирования домашнего хозяйства	177
<i>Чубарова Н.Э., Лисок Е.В.</i> Причины отказа от страхования	182

дополнительной пенсии и их опровержение	
<i>Шабанова Е.М. Науковий керівник Єлізарова К.С.</i> Роль публічного управління у впровадженні в життя екологічного маркетингу як інструменту концепції сталого розвитку	187
<i>Шило М.Е.</i> Принципы и методы финансового планирования	190
<i>Шкіль І.В., Алсуф'єва О.О.</i> До питання про перспективи досліджень теоретико-методологічних засад розвитку НІС	195
<i>Ярош Ю.В., Самусевич Я.В.</i> Реформування податку на прибуток в Україні: прогноз на 2019	200

Секція 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Абрамович Э.В.</i> Совершенствование модели функционирования льняного комплекса республики Беларусь	206
<i>Атамась Г.П., Макуха С.М.</i> Перспективи розвитку готельного бізнесу в Одеської області	211
<i>Бабуріна Ю.О., Белозерцев В.С.</i> Проблеми прийняття управлінських рішень щодо обліку дебіторської заборгованості за умов неповної інформації	216
<i>Бенецук Т. В. Науковий керівник Дейнега І.О.</i> Стан та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні	220
<i>Божанова О.В., Портненко М.В.</i> Сутність оборотного капіталу підприємства як комплексної фінансово-економічної категорії	223
<i>Божанова О.В., Савченко Д.</i> Кредитна політика банку: принципи формування	226
<i>Волкова О.В.</i> Значение анализа размещения финансовых ресурсов организации	230
<i>Гоготова К.М., Белозерцев В.С.</i> Система управління витратами промислового підприємства	234
<i>Норгун Наталія.</i> Children's tourism: the real state and problems of functioning ...	238
<i>Городняк І.В.</i> Вплив цінових змін на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств	242
<i>Горопаха М. Науковий керівник Дейнега І.О.</i> Маркетингові комунікації підприємств	246
<i>Гризівська Л.О., Гаджук М.О.</i> Оптимізація структури витрат на розвиток персоналу машинобудівного підприємства	249
<i>Гулик Т.В., Нестеренко А.</i> Щодо підвищення рівня ефективності діяльності підприємства	254
<i>Гуменюк А.В.</i> Проблеми та перспективи розвитку сучасної фінансової	259

системи України	
<i>Демченко Є.В. Науковий керівник Голобородько Т.В. Антикризове управління у банківському секторі</i>	263
<i>Доброскок А.Є., Мушникова С.А. Сучасні заходи підвищення рівня безпеки банківської установи</i>	266
<i>Жабинець О.Й. Особливості функціонування та співіснування різних типів сільськогосподарських структур в аграрному секторі національної економіки</i>	271
<i>Журова И.В. Направления развития овощеводства в республике Беларусь..</i>	275
<i>Зелікман В.Д., Ходосевич Г.С. Економічний аналіз пат «ІНТЕРПАЙП НТЗ»: сучасний стан підприємства, проблеми і перспективи</i>	279
<i>Золотарьова О.В., Саранча С.М. Сучасні депозитні продукти та їх роль в підвищенні ефективності депозитної політики банку</i>	284
<i>Золотарьова О.В., Князева А.В. Основні шляхи нарощення депозитної бази банку</i>	287
<i>Зоріна К.В. Науковий керівник Сокиринська І.Г. Зміст фінансової діяльності підприємства та її завдання</i>	291
<i>Ильюкевич А.Н. Проблемы и пути совершенствования кредитной деятельности</i>	296
<i>Kachura K.O., Tarlopov I.O. Statistical analysis of promotion of small and medium business in dniproperetrovsk region</i>	300
<i>Кирилюк В.С. Екологічні передумови розвитку промислових підприємств в умовах ринкової трансформації</i>	303
<i>Коваль А.С. Науковий керівник Сорокіна О.В. Теоретико – методичні засади управління оборотними активами підприємства</i>	306
<i>Козенкова Н.П. Управління оборотними коштами підприємства як передумова підвищення їх ефективної діяльності</i>	310
<i>Ларіонова К.Л. Механізм кредитної політики комерційного банку</i>	315
<i>Ларіонова К.Л, Свідзінська Т.О. Основні аспекти управління санацією підприємства</i>	320
<i>Лищенко М.О. Вибір фінансової стратегії підприємства в системі стратегічного управління фінансовим потенціалом</i>	324
<i>Максименко Я.О. Науковий керівник Сокиринська І.Г. Кредитний ризик та його особливості для вітчизняної банківської системи</i>	329
<i>Маслянчук І. Науковий керівник Дейнега О.В. Управління товарною політикою меблевих підприємств в умовах невизначеного середовища</i>	335
<i>Мелихова А.В. Скрытые трудовые отношения: опыт Эстонии</i>	338
<i>Мушникова С.А., Біленька А.А. Управління структурою власного капіталу підприємства</i>	344
<i>Мушникова С.А., Осиповська Т.О. Фінансові джерела інвестиційного розвитку підприємства</i>	348
<i>Райцес М.М., Полещенков М.А., Иващенко А.Н. Современное состояние страхования кредитования в республике Беларусь</i>	352
<i>Редзюк Є.В. Фінансово-економічні проблеми організацій на фондовому</i>	356

ринку України	
<i>Сакович М.Д. Научный руководитель Николаевский В.В. Банк развития как механизм повышения конкурентоспособности национальной экономики...</i>	361
<i>Семерня К.В. Науковий керівник Гіржева О.М. Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку аграрних підприємств...</i>	366
<i>Сидорова Е.И., Сидоров А.Н., Воробьев И.П. Вопросы устойчивого развития ЛПК в Беларуси</i>	369
<i>Симоненко Є.О. Науковий керівник Лишенко М.О. Система організації маркетингу в фермерських господарствах</i>	373
<i>Симоненко Д.О. Науковий керівник Лишенко М.О. Збутова діяльність підприємства як складова управління маркетингом в підприємствах поліграфічної сфери</i>	378
<i>Сорокіна О.В., Карлова В. Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів промислового підприємства</i>	383
<i>Степлюк К.С., Федотова Т.А. Реалізація основних функцій оплати праці в умовах сьогодення</i>	388
<i>Терендій А.Б. Науковий керівник Панчишин С.М. Про динаміку і структуру сукупних видатків домогосподарств України</i>	391
<i>Тимошенко М.М. Досвід державної фінансової підтримки розвитку аграрного сектору: регіональні пріоритети</i>	396
<i>Ткаченко І.Д., Ковальчук К.Ф. Суб'єкт-суб'єктний простір рентних відносин в галузі надрокористування</i>	400
<i>Усатенко О.В., Домінгуш Г.Т. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства</i>	403
<i>Усатенко О.В., Циба А.Е. Формування ефективного комплексу маркетингу виробничого підприємства</i>	407
<i>Фалат І.О., Пляшко О.С. Система показників рентабельності підприємств сфери послуг</i>	411
<i>Фрадинський О.А. Результативність оподаткування митними платежами товарів, що переміщуються у міжнародних поштових та експрес-відправленнях через митний кордон України</i>	414
<i>Хомин І. П. Джерела фінансування й фінансові ресурси: вади термінології</i>	418
<i>Хомік О.О. Науковий керівник Дейнега І.О. Оцінки можливостей розвитку роздрібною торгівлі в Україні</i>	421
<i>Чешко.О.В. Науковий керівник Міщенко М.І. Роль бухгалтерської інформації в управлінні організацією</i>	425
<i>Чічіль І.О., Мушнікова С.А. Шляхи докапіталізації банківських установ ...</i>	427
<i>Чорна В.О., Ларіонова К.Л. Методичні аспекти управління ресурсним потенціалом банку</i>	433
<i>Чубарова Н.Э., Поливников А.Е. Проблемы организации финансов торговых организаций в республике Беларусь</i>	438
<i>Чубарова Н.Э., Шенец И.С. Роль банковского кредитования в деятельности белорусских организаций и пути совершенствования процесса кредитования</i>	441

<i>Швець В.Я., Іванова М.І., Ковальчук Д.Ю.</i> Забезпечення конкурентоспроможності підприємства тов «САВЕКС МІНЕРАЛІС»	444
<i>Шмагель О.І. Науковий керівник Аберніхіна І.Г.</i> Показники інтегральної оцінки фінансової стійкості банку	448
<i>Язкова Г.В.</i> Проблемы формирования налоговых доходов государственного бюджета	452
<i>Яцук Т.А.</i> Тенденції та перспективи фінансування закладів вищої освіти ..	457

Секція 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ*Беновська Л.Я., к.е.н., с.н.с.**ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім.М.І.Долішнього НАН України»
lbenovska11@gmail.com***ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ**

В Україні поняття «територіальна громада» є відносно новим для економічної науки. Довгий час територіальні громади досліджувались у двох площинах: правовій, як суб'єкти місцевого самоврядування та в соціологічній – як соціальні суб'єкти, що формують інтереси територій різного рівня. Відсутність досліджень територіальних громад в економічній площині зумовлено існуючою обмеженістю територіальних громад як суб'єктів економічних відносин, існуванням надмірної адміністративної, фінансової залежності органів місцевого самоврядування від державної влади та обмеженими можливостями вирішення питань життєзабезпечення громади, розвитку територій. Проведення в країні адміністративно-територіальної реформи та реформи децентралізації, що супроводжується укрупненням територіальних громад та підвищенням їх ролі у вирішенні питань місцевого розвитку, вимагає формування якісно нового погляду на територіальні громади базового рівня. З однієї сторони, з введенням змін до Бюджетного та Податкового Кодексів створено можливості підвищення фінансової спроможності територіальних громад, а з іншої – підвищено їх відповідальність за розвиток територій. Все це вимагає дослідження територіальних громад в економічній площині, як суб'єктів регулювання соціально-економічного розвитку своїх територій.

Існуючі підходи до визначення поняття територіальна громада в зарубіжній та вітчизняній літературі базуються на тій чи іншій ознаці або їх

сукупностей як основної понятійно-утворюючої. Так Шаффером Р. [1] був виділений якісний, екологічний, етнографічний, соціологічний, економічний підходи до визначення поняття територіальна громада, Бодровою І. - територіальний, інтелектуально-комунікативний, публічно-правовий, комплексний підходи[2].

Найбільш поширеним в економічній літературі є *територіальний підхід*, що пов'язаний з використанням такої характеристики, як постійне проживання осіб на території певного населеного пункту, і відповідним застосуванням термінів «населення», «жителі», «громадяни, які мешкають на території», «територіальний колектив» тощо.

На основі цього підходу сформульоване визначення територіальної громади у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні», де територіальна громада трактується як сукупність жителів, об'єднаних постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр.

Територіальний підхід до визначення сутності територіальних громад фокусується на двох основних моментах: перший - інтеграційний, територіальна громада є об'єднанням мешканців, другий, він визначає територіальну основу їх функціонування – територія села, селища, міста, району. Слід зауважити, що такий підхід є обмежений, адже не враховує соціальні, економічні, правові чинники функціонування територіальних громад.

Інший підхід, *соціальний або інтелектуально-комунікативний* до дослідження територіальної громади у соціологів, які досліджують її як соціальний організм. Згідно нього територіальна громада розглядається як соціальна спільнота, яка заснована на спільності інтересів і потреб осіб, які складають її, системності зв'язків і відносин між ними. На думку Ю.Наврузова територіальна громада є певний соціальний організм, визначальною ознакою якого є узгодженість, гармонійність суспільних і індивідуальних потреб та інтересів [3].

Публічно-правове визначення територіальної громади, яким найчастіше користуються державні управлінці, полягає у визначенні місця і ролі територіальної громади у системі місцевого самоврядування й організації публічної влади. Територіальна громада має право на здійснення місцевого самоврядування, тобто територіальну громаду можна розглядати як суб'єкт місцевого самоврядування. Вона є не просто інтеграційним об'єднанням, а дієздатним суб'єктом, що є політично, економічно та соціально активним, має необхідне фінансово-економічне забезпечення та відповідає за розвиток своєї території.

Методологічний підхід до дослідження територіальних громад як базової адміністративно-територіальної одиниці та економічної системи прослідковується у працях Л.Мельник, В.Кравченка, В.Новікова, Г.Монастирського, О.Панухник, які розглядають територіальну громаду з позицій реалізації їх економічного потенціалу та забезпечення конкурентоспроможності, що дає змогу розглядати ці спільноти одночасно як суб'єкти економічних відносин та об'єкти економічної діяльності[4]. Дослідники, зокрема Г.Монастирський обґрунтував гіпотезу про те, що територіальну спільноту базового рівня слід розглядати як соціально-економічну систему.

Територіальна спільнота базового рівня є системою, оскільки володіє всіма рисами системи: наявністю компонентів, зв'язків, структури, взаємодії, перебігом процесів, цілісністю та емерджентністю властивостей, можливістю ідентифікації, наявністю зовнішнього середовища, концепції. Територіальна спільнота базового рівня є територіально-просторовою, економічною, соціальною, політичною та екологічною системою [4]. Досягнення соціального добробуту, реалізація політичних цілей, використання територіально-просторових ресурсів відбувається за допомогою економічних важелів, що дає підстави висунути гіпотезу про пріоритетність розгляду як економічної системи. Основними підсистемами економічної системи є підприємницька, фінансова, інфраструктурна, майнова. Територіальна спільнота базового рівня

як економічна система є елементом економічних систем вищого ієрархічного порядку - регіональної, національної та глобальної, що дає змогу розглядати базові території як визначальний елемент їх функціонування[5].

Узагальнення, розглянутих вище, теоретичних підходів до сутності територіальних громад дозволяє нам ідентифікувати територіальну громаду, як цілісне утворення, що характеризується єдністю соціальної спільноти, суб'єкта місцевого самоврядування та базової ланки адміністративно-територіального устрою країни.

Територіальна громада як *соціальна спільнота* створює та підтримує суспільне життя в межах визначеної території, керуючись при цьому економічними, політичними, соціокультурними, екологічними інтересами; як *суб'єкт місцевого самоврядування* здатна управляти в умовах взаємодії з зовнішнім середовищем та нести відповідальність за збереження цілісних орієнтирів, як *базова ланка адміністративно-територіального устрою*, що характеризується системністю, володіє певним ресурсним потенціалом, що забезпечує їй конкурентні переваги та створює можливості для розвитку території [6].

Список використаної літератури

1. Shaffer R. Community Economics. Economic Structure and Change in Smaller Communities. Iowa, Iowa State University Press // Ames, 1989. – P. 4

2. Бодрова І.І. Концептуальні підходи визначення поняття територіальної громади / І.І. Бодрова // Державне будівництво і місцеве самоврядування. – 2004. – Випуск 7. С.62-72.

3. *Наврузов Ю. В.* Системне визначення поняття категорії «громада» / Ю. В.Наврузов // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. Університету академії державного управління / За заг. ред. А.О. Чемериса. – Львів: ЛФ УАДУ; Кальварія, 2000. – Вип. 4. – С. 223–228.

4. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня /

Г.Л.Монастирський // Вісник національної академії державного управління . – 2010. - №4. - С.166-174.

5. Монастирський Г. Л. Гіпотеза дослідження територіальної спільноти базового рівня як економічної системи / Г. Л. Монастирський // Вісник економічної науки України. - 2008. - № 1. - С. 141-147.

6. Беновська Л.Я. Територіальна громада як суб'єкт регулювання розвитку територій: теоретичні аспекти / Л.Я. Беновська // Регіональна економіка. – 2018. - № 1.

*Бержанір А.Л., к. соц. н., доцент
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини
bal8@ukr.net*

ВЗАЄМОДІЯ ВЛАДИ ТА БІЗНЕСУ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Забезпечення суспільного розвитку передбачає створення ефективних механізмів взаємодії між державою і бізнесом, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів бізнесу та різних соціальних груп під час формування та реалізації соціально-економічної політики. Інноваційний тип розвитку вимагає створення максимально сприятливих умов для підприємницької ініціативи, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості компаній, розширення їх здатності до роботи в умовах жорсткої конкуренції, оскільки саме бізнес є основною рушійною силою економічного розвитку.

Під взаємодією влади і бізнесу можна розуміти процес спільної діяльності органів публічної влади і представників бізнес-структур, який направлений на розробку, прийняття та реалізацію ефективних рішень щодо розвитку соціально-економічного стану регіону та базується на партнерських засадах і взаємовигідних умовах використання ресурсів як держави, так і бізнесу [1].

Розвиток бізнесу є одним з основних умов зростання ефективності сучасної ринкової економіки. У свою чергу, ринкова економіка являє собою своєрідний механізм взаємодії органів влади із бізнес-спільнотою – система партнерства органів державної влади та місцевого самоврядування, профспілок, організацій роботодавців та бізнес-структур у регулюванні соціально-економічних проблем. Організаційна сутність такої співпраці визначається сукупністю форм середньо- і довгострокової взаємодії держави і бізнесу для вирішення суспільно значущих завдань на взаємовигідних умовах.

Як владою, так і бізнесом повинна визнаватись необхідність виокремлення системи цілей діяльності, які формують сутність їх соціального партнерства:

- належна якість продукції та маркетинг;
- гідна оплата праці і розвиток персоналу;
- зайнятість населення;
- соціальний захист і забезпечення трудових прав працівників;
- охорона праці і здоров'я співробітників;
- своєчасна і в повному обсязі виплата податків і зборів;
- впровадження інновацій та інвестиції;
- забезпечення фінансової стійкості компанії.

Для України проблема взаємовідносин влади та бізнесу є значно гострішою, ніж, наприклад, для європейських держав, які також мали соціалістичну систему господарювання. Аналіз розвитку нашої держави за роки незалежності доводить, що основними чинниками цього є:

– ринкові умови господарювання на Україні, які на цей час ще не набули такого високого рівня розвитку, як у країнах з розвиненою економікою. Однією з причин до цього є високий рівень корупції, в тому числі й на рівні державних органів влади;

– високий рівень володарювання монополій на внутрішньому ринку України, що створює перепони для розвитку вільної конкуренції. До природних монополій доповнилися монополійні утворення, в тому числі й за рахунок не

зовсім продуманої та непрозорої приватизації державних підприємств (особливо це має місце в гірничо-металургійному комплексі);

– нестабільність політичної ситуації в країні, що відволікає значні фінансові та матеріальні ресурси, які могли бути направлені на розвиток соціальної інфраструктури та вирішення соціально-економічних проблем [2].

Система представництва інтересів бізнесу в органах державної влади повинна бути гнучкою і багаторівневою. При цьому багаторівнева і багатоаспектна система взаємодії бізнесу і держави дозволяє будувати взаємини на цивілізованій основі.

В.М. Геєць вважає, що для забезпечення тісної співпраці держави та бізнесу в Україні необхідно:

– реалізувати нову державницьку роль еліти, яка є політичною, а не номенклатурною, що контролює владу і бізнес одночасно;

– знайти в ході суспільної дискусії консенсус щодо державного устрою, який відповідатиме завданням стратегічного розвитку в нових глобальних умовах і буде ціннісним орієнтиром для населення;

– організувати співпрацю і співвідповідальність суспільства, держави та бізнесу за пошуки реалізації відповідей на виклик і ризику розвитку XXI ст., що формують нові напрями буття з надзвичайною невизначеністю і ризикованістю [3, с. 89].

В усіх економічно розвинутих країнах зростання частки бюджету в національному доході супроводжується зростанням участі держави не тільки в капіталовкладеннях, а й в споживанні кінцевого продукту, тобто в його реалізації, у створенні гарантованого ринку для бізнесу. Вилучення в бюджет частки доходу бізнесу та використання його частки для розвитку дає можливість не тільки змінити характер платоспроможного попиту, а й, у разі потреби, створення наново платоспроможного попиту, який без участі влади неможливо було б утворити. При цьому відбувається не просто компенсація скороченого попиту, яка еквівалентна сумі вилучених владою податків. Введення в дію невикористаних виробничих потужностей й незанятої робочої

сили веде до розширеного відтворення виробництва з усіма позитивними наслідками, як для влади, так і для бізнесу [2].

Таким чином, в сучасних умовах існує потреба у підвищення ефективності взаємовідносин влади і бізнесу. В оптимізації державної політики у сфері бізнесу зацікавлені не тільки представники влади та підприємці, але й суспільство в цілому. Необхідний кардинальний перегляд тієї моделі відносин, які склалися в процесі створення ринкового суспільства між владою і бізнесом, у напрямку розвитку партнерських відносин і відмови від командно-директивної моделі. Для вирішення цього завдання необхідне створення дієздатних асоціацій і спілок підприємців, включаючи тих, які працюють у малому і середньому бізнесі, формування системи представництва підприємців різного рівня в органах законодавчої влади і консультативних органах, які існують при урядових структурах. Від оптимізації взаємин між владою і бізнесом багато в чому залежить успіх соціально-економічного прогресу країни.

Список використаної літератури

1. Соколік Л. Взаємодія влади та бізнесу в умовах ринкової економіки: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Л. Соколік. – Режим доступу : http://C:/Users/Admin/Downloads/Pubupr_2014_1_25.pdf.

2. Філіпішина Л. М. Напрями розвитку стратегії взаємодії держави і бізнесу [Електронний ресурс] / Л. М. Філіпішина // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2017. – № 1. – С. 199–205. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvdgma_2017_1_30.

3. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К.: ІЕП України, 2009. – 864 с.

*Божанова О.В. к.е.н, доцент
доцент кафедри фінансів
Шевченко М., магістрант
Національна металургійна академія України
bozhanovaelena68@gmail.com*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стабільності результатів підприємства, підтримки його конкурентоспроможності на ринку, стійкого економічного розвитку підприємства, досягнення поставлених цілей, які відповідають інтересам управлінців неможливо без розробки та проведення виваженої стратегії підприємства. Вона має визначатися ефективним регулюванням фінансових ресурсів, їх розподілом та перерозподілом. Про те на скільки ефективно працює підприємство в умовах ринкової економіки можна судити за станом його фінансового положення та виявлення наявності фінансового потенціалу.

Теоретико-методичні аспекти визначення фінансового потенціалу знайшли відображення в роботах таких авторів як: Возняк Г.В.[1] , Бикова В.Г. [2], Герасимчук З.В. [3], Шумська С.С. [4], Тугай Л.В. [5], Боронос В.Г. [6], Кунцевич В.О. [7], Голодова Ж.Г. [8], Павлов В.Н. [9] та інші

В економічній літературі питання оцінки фінансового потенціалу підприємств висвітлювалось досить розпливчато, адже це поняття досить широке за своїм значенням і має різні напрями дослідження. Це відбувається за рахунок того, що ті чи інші методи оцінки не можуть бути використані на даному підприємстві через різноманітні чинники. Через це існує необхідність у структуризації та створенні цілісного комплексу методів оцінки фінансового потенціалу підприємства, але спочатку необхідно розкрити сутність поняття «фінансовий потенціал підприємства».

Аналіз наукових підходів щодо визначення поняття «фінансовий потенціал» підприємств дає змогу здійснити його узагальнення та визначити особливості даної категорії (таблиця 1).

Таблиця 1. Аналіз наукових підходів щодо визначення поняття «фінансовий потенціал»

Науковий підхід	Автор	Трактування визначення
Ресурсний	Возняк Г. В.	сукупність фінансових ресурсів, які є в розпорядженні підприємства та використовуються з метою забезпечення соціально-економічного (поступального) розвитку галузі [1]
	Бикова В. Г.	сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності, та можливостей їхнього залучення для фінансування майбутньої діяльності й певних стратегічних напрямів розвитку [2]
Системний	Герасимчук З. В.	сукупність фінансових можливостей економічної системи для розвитку в інтересах економічного прогресу [3].
	Шумська С. С.	сукупність фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом [4]
З позиції здатності	Тугай Л. В.	здатність до оптимізації зусиль фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів [5]
	Боронос В. Г.	це гіпотетична можливість підприємства залучати, створювати та використовувати фінансові ресурси з метою забезпечення її ефективного функціонування та розвитку [6]
	Кунцевич В. О.	здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів [7]
Максималістичний	Голодова Ж. Г.	сукупність максимально можливих фінансових ресурсів, а також умов їх залучення, які створюються суб'єктами економіки та органами влади для формування, розподілу та накопичення цих ресурсів з метою забезпечення зростання і соціально-економічного розвитку в довгостроковій перспективі, досягнення певних фінансових результатів [8]
	Павлов В. Н.	максимум (межа) функціональних можливостей соціально-економічного розвитку будь-якого об'єкта управління (країни, регіону, муніципального утворення, підприємства) в певний період часу з використанням фінансових ресурсів [9]

Узагальнення існуючих теоретичних підходів дозволяє нам зробити висновок, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність максимально можливих фінансових ресурсів, які можуть бути залучені із різних джерел та використані підприємством для економічного розвитку.

Дуже важливим аспектом дослідження методичних підходів щодо оцінки фінансового потенціалу підприємства є те, що ці методи мають віднаходити не лише ті фінансові ресурси, які першочергово бачимо при дослідженні фінансової документації підприємства, а й ті, які досить важко розпізнати та

використати. Саме це може запобігти надмірному залученню фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Оскільки фінансовий потенціал є невід'ємною складовою економічного потенціалу, то концептуальні підходи, методи і прийоми до його оцінки мають спільну методологічну основу. Узагальнення літературних джерел показує, що для цілей оцінки потенціалу різних відкритих економічних систем використовується широке коло прийомів та методів. Застосування кожного з них обумовлене в основному двома обставинами: 1) тим як інтерпретує автор методики сутність економічного потенціалу та проводить його логічну структурування, тобто які елементи включає до складу; 2) колом завдань, які стоять перед такою оцінкою.

У концептуальному плані існують три підходи до методу оцінки фінансового потенціалу: 1) ресурсний як досягнутий рівень наявних фінансових ресурсів, або як сукупність та комбінацію останніх і джерел їх формування; 2) результативний, який визначається спроможністю генерувати певний обсяг чи рівень позитивного результату; 3) результативно - ресурсний, який у різних варіаціях комбінує методичні інструменти обох попередніх концептуальних підходів. Варто вказати й на існування їх модифікації, яка включає оцінку: 1) формування фінансових ресурсів; 2) їх залучення із зовнішніх джерел; 3) використання наявних фінансових ресурсів.

Усю сукупність підходів та методів оцінки фінансового потенціалу за технологією їх побудови можна умовно розділити на дві підгрупи: 1) підходи та методи, які дозволяють здійснити його комплексну оцінку на основі конструювання і розрахунку інтегрального (узагальнюючого) вимірника [20]; 2) підходи та методи, які базуються на системі показників і дозволяють оцінювати окремі складові чи аспекти функціонування фінансового потенціалу.

На основі проведеного якісного аналізу та узагальнення його результатів можна сформулювати методичні положення оцінки фінансового потенціалу підприємства. Умовно їх можна розділити на спрощені методи дослідження та розгорнуті методи дослідження

До спрощених методів відносяться: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз за допомогою коефіцієнтів. До розгорнутих методів відносяться: трендовий аналіз, порівняльний аналіз, факторний аналіз. Фінансовий потенціал – рушійний фактор ефективної фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентні переваги підприємства та виступає генератором позитивного фінансового результату. Поліаспектність цієї категорії потребують комплексного підходу до оцінювання фінансового потенціалу підприємства.

Здійснення якісного аналізу фінансового потенціалу підприємства дасть змогу:

- забезпечити відповідний рівень фінансової стійкості та ліквідності підприємства через наявність достатнього обсягу власного капіталу;
- забезпечити інвестиційний та інноваційний розвиток підприємства внаслідок виявлення існування достатніх можливостей з іммобілізації капіталу із зовнішніх джерел;
- забезпечити цільовий рівень прибутковості власного та залученого капіталу;
- створити інформаційну основу для дієздатної та гнучкої системи управління фінансами підприємства.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства – необхідний етап стратегічного аналізу та управління. Представлені методики розрахунків охоплюють всі основні внутрішньо фірмові процеси, які відбуваються в різних функціональних сферах внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний підхід до оцінки підприємства та його потенціалу, який дозволить виявити сильні та слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку. З цією метою підприємству необхідно сформулювати власну стратегію управління фінансовим потенціалом.

Отже, фінансовий потенціал – найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у

ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Возняк Г. В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Возняк. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66671.doc.htm.

2. Бикова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення: автореф. дис... канд. екон. наук / В. Г. Бикова. – Київ, 2006 – 24 с.

3. Герасимчук З. В. Управління фінансовими ресурсами регіону : монографія / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович, І. М. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2005. – 172 с.

4. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.

5. Тугай Л. В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка / Л. В. Тугай // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 245–249.

6. Боронос В. Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території : монографія / В. Г. Боронос. – Суми : Сумський державний університет, 2011. – 310 с.

7. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 123–130.

8. Голодова Ж. Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.10 / Ж. Г. Голодова. – Москва, 2010.

9. Павлов В. Н. Факторы роста и модернизации финансового потенциала региона / В. Н. Павлов // Финансы. – 2011. – № 7. – С. 62–64.

*Височина А. В., к. е. н.
старший викладач кафедри
бухгалтерського обліку та оподаткування
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету
a.vysochyna@uabs.sumdu.edu.ua*

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ РЕФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

1 квітня 2014 року уряд України схвалив Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [1]. Головним завданням цієї реформи як в Україні, так і в світі є створення фінансового самодостатніх територіальних громад, спроможних надавати якісні суспільні послуги кожному своєму члену. Зазначена реформа передбачає проведення адміністративної та фінансової децентралізації. Варто зазначити, що перша складова передбачає формування об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] основними умовами такого об'єднання є наступні: ОТГ можуть бути створені лише в межах однієї області; нерозривність території ОТГ; формування ОТГ з урахуванням історичних, природних, етнічних, культурних та інших чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток новоствореної громади; якість та доступність публічних послуг у новоствореній ОТГ має бути не нижчим, ніж у її попередниць.

Враховуючи вимоги чинного законодавства, станом на початок березня 2018 року в Україні створено 725 об'єднаних територіальних громад, до складу яких увійшло 3372 адміністративних утворення (30,1% загальної чисельності територіальних громад, зареєстрованих на 01.01.2015 р.), які охоплюють понад 6,3 млн. осіб (14,9% загальної кількості населення країни) і площу в 178,6 тис. км² (31% площі України), що свідчить про помітний прогрес адміністративної складової реформи. Лідерами у загальному рейтингу прогресу

адміністративної складової реформи є Житомирська, Хмельницька, Дніпропетровська, Волинська, Запорізька та Чернігівська області [3].

Проте, слід відмітити, що ефективність реформи децентралізації визначається більшою мірою не її адміністративною, а саме фінансовою складовою. У контексті фінансової децентралізації було реалізовано наступні заходи:

- закріплення граничного терміну прийняття місцевих бюджетів (25 грудня), незалежно від затвердження державного бюджету (раніше місцеві бюджети мали бути прийняті у двотижневий термі після затвердження державного бюджету, який часом приймався з суттєвим порушенням бюджетного процесу, що значно обмежувало самостійність органів місцевого самоврядування, адже без рішення про затвердження місцевих бюджетів було неможливим здійснення капітальних видатків);

- трансформація системи фінансового вирівнювання у напрямку переходу до горизонтального вирівнювання за доходами, де базою вирівнювання податкоспроможності стали надходження від податку на доходи фізичних осіб (а для обласних бюджетів – ще й податку на прибуток підприємств);

- перерозподіл видаткових повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування;

- розширення фінансових можливостей об'єднаних територіальних громад, до бюджетів яких зараховується 60% податку на доходи фізичних осіб; 100% податку на майно, єдиного податку, акцизного податку з роздрібною торгівлі, податку на прибуток підприємств комунальної форми власності ОТГ, платежів за надання адміністративних послуг; 25% екологічного податку;

- створення Державного фонду регіонального розвитку, що дозволяє на конкурентних засадах отримати кошти на фінансування інвестиційних проектів локального значення;

– можливість здійснювати зовнішні запозичення органами місцевого самоврядування [4].

Однак, вплив цих реформ на фінансову самодостатність ОТГ є неоднозначним, адже попри імплементацію ряду позитивних новацій, показники, що характеризують успіх у напрямку посилення фінансової спроможності ОТГ, є менш вражаючими, ніж індикатори, котрі відображають прогрес адміністративної складової реформи. Зокрема, у 2017 році порівняно з 2016 роком скоротилася частка місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів (з 28,8% до 27,3%), хоча на 2018 р. заплановано зростання цього показника до 30%. Разом з тим, державна підтримка регіонального розвитку у 2018 порівняно з 2014 роком зросла у 39 разів (у 2017 р. сума фінансування сягнула 16,1 млрд. грн.) [4]. Представлена статистична інформація дозволяє зробити висновок про недостатню ефективність реформи фінансової децентралізації, адже, як і у дореформений період, фінансова спроможність територіальних громад визначається не стільки акумульованими власними фінансовими ресурсами (зокрема, місцевими податками та зборами), скільки коштами, що надходять з державного бюджету, тобто на сьогоднішній день поки що зарано говорити про створення в Україні кластеру незалежних та фінансового автономних ОТГ. Крім того, в новостворених територіальних громадах значно актуалізувалася проблема ефективного використання акумульованих фінансових ресурсів (особливо в перші роки імплементації реформи багато місцевих бюджетів були профіцитними, адже очільники територіальних громад не могли прийняти компетентного та обґрунтованого рішення щодо напрямків витрачання цих коштів). Відсутність необхідних компетенцій також призвела до того, що органи місцевого самоврядування практично не використовують такий інструмент як місцеві запозичення, що є невід'ємним елементом фінансової політики на локальному рівні у високорозвинутих країнах.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що проблема забезпечення фінансової спроможності ОТГ на поточному етапі реформи

фінансової децентралізації залишається доволі гострою. Її частковому вирішенню може сприяти подальша якісна трансформація системи місцевого оподаткування, а також підвищення рівня фінансової грамотності посадових осіб новостворених ОТГ шляхом проведення централізованих просвітницьких заходів, а також обміну досвідом з закордонними колегами, що дозволить покращити ефективність використання коштів місцевих бюджетів і створити передумови для більш активного використання місцевих запозичень. Ці заходи дозволять закласти підвалини для формування дійсно фінансово спроможних та незалежних ОТГ.

Список використаної літератури

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р від 01.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України № 157-VIII від 05.02.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/mainmonitoring#main_info.
4. Фінансова децентралізація в Україні. Перший етап успіху [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://old.decentralization.gov.ua/pics/attachments/Buklet_finansova_decenrt_\(21.03.17\).pdf](http://old.decentralization.gov.ua/pics/attachments/Buklet_finansova_decenrt_(21.03.17).pdf).

Робота виконана у рамках держбюджетної науково-дослідної розробки «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію фінансової політики сталого розвитку об'єднаних територіальних громад» (номер державної реєстрації: 0117 U 003935)

*Вінницька О.А., к.е.н.
доцент кафедри фінансів,
обліку та економічної безпеки
vinnytska.oksana@ukr.net
Колісник С.О., студент 3 курсу
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини*

МІСЦЕВІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

В Україні триває процес децентралізації влади, розпочатий у 2014 році, який характеризується розподілом владних повноважень між центральними і регіональними органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Децентралізація, першочергово, впливає на фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування адже саме на них покладається велика відповідальність щодо створення умов для розвитку господарської, соціальної та культурної діяльності, підвищення життєвого рівня територіальних громад, що можливе за наявності міцної фінансової бази місцевих органів влади та при ефективному управлінні нею. Однією з найважливіших проблем, в умовах децентралізації, постає низька фінансова спроможність не тільки сільських, але й міських громад.

Державна політика України у сфері місцевого самоврядування в першу чергу спирається на інтереси жителів територіальних громад і передбачає проведення кардинальних змін і системних реформ, децентралізацію влади – тобто передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові стандарти суспільних відносин у цій сфері [1].

У системі місцевих фінансів, центральне місце посідають місцеві бюджети — це бюджети, що сформовані для виконання повноважень органів місцевого самоврядування, мають дохідну і видаткову частини.

Їх за адміністративно-територіальною ознакою можна поділити на бюджети:

- сільські;
- селищні;
- міські (міст районного чи обласного підпорядкування);
- об'єднаних територіальних громад;
- районні;
- обласні;
- міста Києва.

Першим кроком, на шляху фінансової децентралізації було формування дохідної частини місцевих бюджетів на нову основу. За 9 місяців 2017 року, порівняно з аналогічним періодом 2016 року, надходження до місцевих бюджетів зросли на 31,1 млрд гривень або на 30%. А власні доходи місцевих бюджетів 366 об'єднаних територіальних громад зросли на 82,7% і склали 6, 3 млрд гривень.

Головним джерелом наповнення бюджету є податкові надходження, що включають загальнодержавні та місцеві податки і збори. Відповідно до чинного Податкового Кодексу України до загальнодержавних податків належать: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата і мито; до місцевих податків належать єдиний податок та податок на майно (місцеві ради встановлюють його в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю, яка, у свою чергу, сплачується у вигляді земельного податку та орендної плати); до місцевих зборів – збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [2].

Серед основних податкових надходження до місцевих бюджетів спостерігається значне збільшення порівняно із 2016 роком. Податок на доходи фізичних осіб у 2016 році становив 78 971 млн грн , а в 2017 році 104 051 млн грн, надходження від акцизного податку 2016 року - 11 628 млн грн, а в 2017 - 12 265 млн грн, податок на прибуток підприємств 2016 року - 5 879 млн грн, 2017 року - 6 361 млн грн [3]. На підвищення питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів вплинуло включення до їх складу податку на майно та єдиного податку, які на сьогодні є найвагомими серед місцевих податків і зборів.

Особливої уваги потребує також законодавча база, яка з 2014 року стала на шлях реформ та впровадження першочергових ініціатив. Мова йде про:

- Закони про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України. Завдяки цим змінам, місцеві бюджети зросли на 123,4 млрд грн: з 68,6 млрд в 2014 до 192 млрд грн в 2017 році. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України постійно зростає і на кінець 2017 року наблизилася до 50 % (у 2015 році - 45,6%).

- Закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад». Дав змогу почати формувати спроможний базовий рівень місцевого самоврядування. Станом на початок лютого 2018 року створено вже 710 об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

- Закон «Про співробітництво територіальних громад». Створив механізм вирішення спільних проблем громад: утилізація та переробка сміття, розвиток спільної інфраструктури тощо). На початок лютого 2018 року реалізується вже 133 договорів про співробітництво. Цим механізмом скористалися 587 громад.

- Закон «Про засади державної регіональної політики». Державна підтримка регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад за час реформи зросла у 32 рази: з, 0,5 млрд в 2014 до 16,1 млрд грн у 2017 році.

- Пакет законів щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг [1].

Нова законодавча база значно посилила мотивацію до міжмуніципальної консолідації в країні, створила належні правові умови та механізми для формування спроможних територіальних громад сіл, селищ, міст, які об'єднують свої зусилля у вирішенні нагальних проблем.

Уряд визначив підтримку реформи децентралізації в Україні одним з пріоритетних завдань, що сприятиме розвитку місцевого самоуправління і економічного розвитку країни в цілому. Очікується, що 2018 рік стане ключовим у питанні формування базового рівня місцевого самоврядування: до кінця року більшість існуючих малочисельних місцевих рад можуть об'єднатися, а отже стати спроможними перебрати на себе більшість повноважень, належним чином використовувати ресурси і нести відповідальність за свої дії чи бездіяльність перед людьми та державою. Це створить стійке підґрунтя для наступних кроків реформи місцевого самоврядування, а також сприятиме прискоренню реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, соціальних послуг, енергоефективності та інших секторах.

Успіхи реформи на першому етапі свідчать, що Україна обрала правильний шлях, але наступним кроком має бути внесення зміни до Конституції щодо децентралізації, які необхідні для подальшого просування реформи та її завершення.

Список використаної літератури

1. Децентралізація дає можливості [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://decentralization.gov.ua/about.>;
2. Податковий кодекс України (редакція від 01.01.2018 року) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovy-kodeks/>.
3. Бюджет України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/budget/revenue/>.

*Матвійчук Л.О., к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
matvijchuk.lesya@gmail.com*

*Голик Т.М., магістрант
Хмельницький національний університет
tanya.holyk@gmail.com*

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Глобалізація й інтернаціоналізація зв'язків у світовому господарстві поставило перед українськими банками актуальним питанням підвищення конкурентоспроможності та ефективності надання фінансових послуг в умовах подальшого сходження України до світового конкурентного середовища. Тому цілком виправдана стійка спрямованість до масового переходу українських банків на перспективнішу форму роботи з клієнтами – надання їм комплексних банківських послуг. Це пов'язано з тим, що ринок класичних банківських послуг виявився практично заповненим. Факторинг у цій динамічній системі змін є формою інтегрування банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки.

Дослідженням проблем розвитку факторингу серед банків в Україні присвячені праці таких українських вчених, як: В. Братименка, О. Береславської, Н. Внукової, М. Олексієнка, М. Лаврик, А. Сатановської, Ю. Філіпенко та ін. Однак з динамічним розвитком сьогоднішня дана тема потребує подальшого вивчення.

Метою даного дослідження є розкриття сутності факторингових операцій та їх вплив на економічне зростання країни із застосуванням аналізу діяльності комерційних банків щодо факторингу в порівнянні з іншими учасниками факторингу.

Факторинг – це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою фактору (банку або небанківській установі, яка здійснює факторингові операції) клієнтом-постачальником неоплачених платежів вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно,

одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами). Фактор стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати [1].

За своєю економічною суттю він є не що інше, як інструмент розвитку підприємства, що в свою чергу веде до розвитку економіки. А банківська система України, у свою чергу, має повноцінно виконувати надзвичайно важливе завдання – сприяти розвитку економіки держави, підтримувати вітчизняного товаровиробника, підвищувати ефективність його діяльності та конкурентоспроможність у тому числі й за рахунок здійснення факторингу.

Отже, для усвідомлення більш загальної картини здійснення факторингу в Україні розглянемо джерела фінансування укладених факторингових операцій за 2015-2017 роки та яку частку у них займає банківський сектор (таблиця 1).

Таблиця 1 – Джерела фінансування укладених факторингових операцій у млн. грн за 2015-2017 роки

Джерела фінансування	2015	2016	2017	Темпи приросту (2017/2015)	
				Абсолютний	У %
Власні кошти	15 168,8	13 780,2	14 060,6	+280,4	2,0
Позичкові кошти юр. осіб	1 279,7	1 251,9	1 021,0	-230,9	-18,4
Кредити банків	4 926,3	793,6	345,4	-448,2	-56,5
Інші джерела	2 146,1	728,7	1 444,4	715,7	98,2
Всього	23 525,7	16 554,4	16 887,5	333,1	2,0

З розглянутого вище аналізу можна зробити висновки про зменшення фінансування факторингових операцій за рахунок банківських кредитів на 56,5% (448,2 млн. грн.). Що є негативною тенденцією для економіки України та банківського сектору у цілому. Таке зниження можна пояснити великою часткою перевідступлення боргу, котрий сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2 % від суми постачання [3]. В Україні середньозважена частка для ринку сьогодні, зазвичай, на 2-4 % перевищує

проточну банківську ставку, яку використовують під час короткотермінового кредитування клієнтів з аналогічним оборотом. Розглянемо їх частку у структурі (рисунок 1).

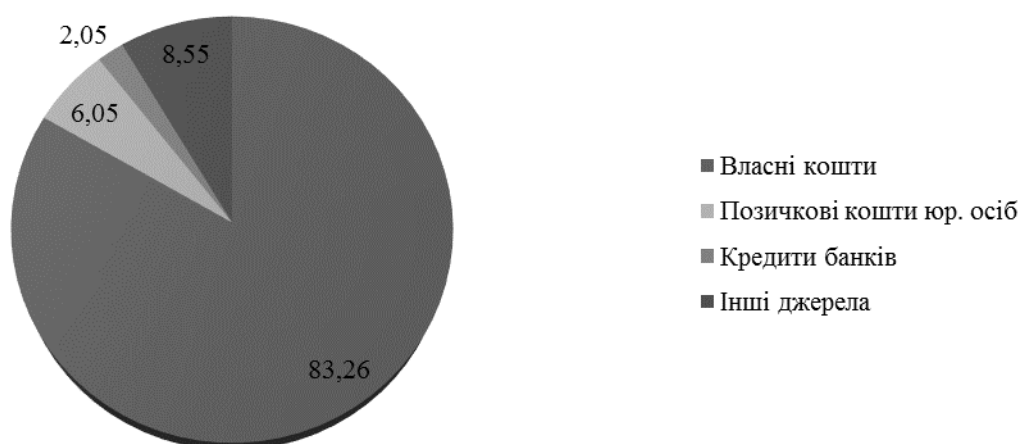


Рисунок 1 – Структура джерел фінансування факторингових операцій за 2017р.

У структурі, кредити банків, як джерело фінансування факторингових операцій, займає 2,05%, що є досить невеликим значенням. Однією із причин такої ситуації є використання банками при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні. Не менш важливими є проблеми пов'язані з домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфелю серед інших послуг, в той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним та здійснення банками факторингових послуг лише як операції з фінансування, без додаткових послуг, а це суперечить світовій практиці та сутності факторингу. Існує і інша низка причин, які впливають на таку ситуацію, а саме недосконалість вітчизняного законодавства у сфері факторингових послуг, низька проінформованість споживачів послуг, відсутність професійних навичок та досвід роботи учасників ринку факторингу.

Якщо ж брати економіку у цілому, то проблемою українського ринку факторингу у цьому секторі є те, що фактори не бажають надавати свої послуги галузям економіки, які найбільше їх потребують.

Економіка України, яка зараз перебуває не у досить вигідному становищі, характеризується нагальною потребою залучення фінансових ресурсів із банківської системи. Першочерговою умовою відновлення економіки є розроблення та реалізація грошово-кредитної політики, спрямованої на стимулювання кредитування економіки України, що, водночас, дасть імпульс для швидшого виходу із кризового стану. Законодавчі та нормативні акти мають сприяти диверсифікації кредитних послуг банків та слугувати тим стимулювальним чинником розвитку, процвітання фінансового сектору та економіки України загалом.

Завдяки факторингу, після поставки товару (надання послуг) продавець негайно отримує в формі авансу значну частину від суми дебіторської заборгованості, що виникла (до 95 %), не чекаючи на платіж від покупця[2]. Прагнення підприємств до прискорення обігу коштів у розрахунках, скороченні коштів у дебіторську заборгованість і зменшенні обсягів неплатежів і обумовило розвиток факторингу.

Щоб використати усі переваги факторингу в Україні вкрай важливо на державному рівні вирішити правові суперечки. Попри те, що на даний час українськими банками факторинг використовується ще не у повному обсязі, останнім часом, з розвитком банківської системи, такі послуги стають привабливими для суб'єктів господарської діяльності України не лише як форма захисту від ризиків, а й засобом оптимізації фінансових потоків банку та клієнта, що безперечно, є запорукою розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Підсумовуючи все вище сказане, можна сказати, що факторинг є порівняно новою для нашої країни системою покращення ліквідності і зниження фінансового ризику при здійсненні організацією платежів. Здійснення факторингових операцій є ефективним засобом зменшення ризику

для підприємств, а для комерційних банків вони дають можливість залучати нових клієнтів, розширити свою діяльність і збільшити власні доходи. Проте, для того щоб факторинг в Україні розвивався успішно, потрібно створити інституційні умови: відповідне податкове законодавство і нормативно-правову базу, що дозволить факторингу ефективно розвиватися в майбутньому.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Асоціація Укрфактор . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrfactor.com/factoring/>
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
3. Терновська М.О. Дослідження стану ринку факторингу в Україні / М.О. Терновська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

*Гордєєва Т.А., старший викладач
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
gordeevat_2004@ukr.net*

*Голик Т.М., студентка 5 курсу
Хмельницький національний університет
tanya.holyk@gmail.com*

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Діяльність держави в в забезпеченні розвитку соціально-економічної сфери територіальних громад в Україні має надзвичайно важливе значення для суспільства та кожного окремо взятого громадянина. Це зумовлено як різким падінням доходів переважної більшості населення під час переходу до ринкової економіки, так і традиційною орієнтацією громадян на одержання соціальних послуг саме від держави.

Забезпечення у фінансовому плані територіальних громад виступає важливим елементом фінансово-бюджетної політики, який визначає рівень ефективності здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і завдань та впливає на стан соціально-економічного розвитку адміністративних одиниць.

Особлива увага даній проблематиці бюджетного фінансування соціальних витрат приділяється, зокрема, у працях В. Андрущенка, О. Василика, Е. Лібанової, О. Макарової, Г. Нечай, В. Опаріна, О. Палій, О. Сергієнко.

Згідно з чинним Бюджетним кодексом України [2] видатки на фінансування соціальної сфери розподіляються між бюджетами різних рівнів, включаючи державний та місцевий бюджети. Фінансування соціально-економічних послуг, які безпосередньо споживає населення, здебільшого здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. Зокрема, з цього джерела забезпечується надання гарантованих Конституцією України [1] суспільних послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист; за рахунок коштів місцевих бюджетів утримуються заклади культури, фізичної культури і спорту, фінансуються молодіжні програми.

В сучасних умовах трансформації бюджетної сфери формується відповідне нове розуміння та бачення необхідності бюджету територіальних громад, яка будується за принципом утримання бюджетних установ на результативність їх функціонування і ступінь якості, ефективного надання послуг, наближення їх до безпосереднього споживача. Як дієвий інструмент підвищення ефективності управління коштами місцевих громад є зміцнення фінансової спроможності місцевих бюджетів на основі використання сучасних фінансових механізмів, орієнтованих на якісне та ефективне використання бюджетних коштів. Та в силу сучасних змін, бюджети територіальних громад не в змозі профінансувати свій розвиток та ефективно розбудувати інфраструктуру. Тому держава є тим арбітром, що здатна забезпечити повноцінний розвиток людини, реалізацію її інтелектуального і професійного потенціалу. На сьогодні державна підтримка соціального захисту є тією

основою, яка необхідна для стабільного функціонування сучасного суспільства. Зумовлено це, насамперед, досить складною фінансово-економічною ситуацією що склалася на сьогоднішній день, а саме частковою окупацією її території, веденням військових дій на сході країни, стрімким зниженням рівня життя її громадян і, як наслідок, збільшенням кількості малозабезпечених верств населення, інвалідів, переселенців, багатодітних сімей та інших категорій осіб, що потребують різного роду соціальної допомоги. Соціально-економічні зміни, що відбуваються останнім часом в Україні, сприяють зниженню рівня зайнятості населення, а відповідно і їх доходу, що в свою чергу сприяє зниженню якості й доступності суспільних благ у сфері охорони здоров'я, освіти та культури.

Процес становлення інституту місцевого самоврядування, веде за собою збільшення переліку функцій органів місцевого самоврядування протягом останніх років, що супроводжувалось не у достатній мірі зростанням відповідних фінансових ресурсів. В сучасних умовах існує гостра потреба посилення дієвості системи фінансового забезпечення територіальних громад, що дозволить збалансувати функції місцевого самоврядування з фінансовими можливостями. Для огляду більш детальної картини розглянемо рисунок 1.

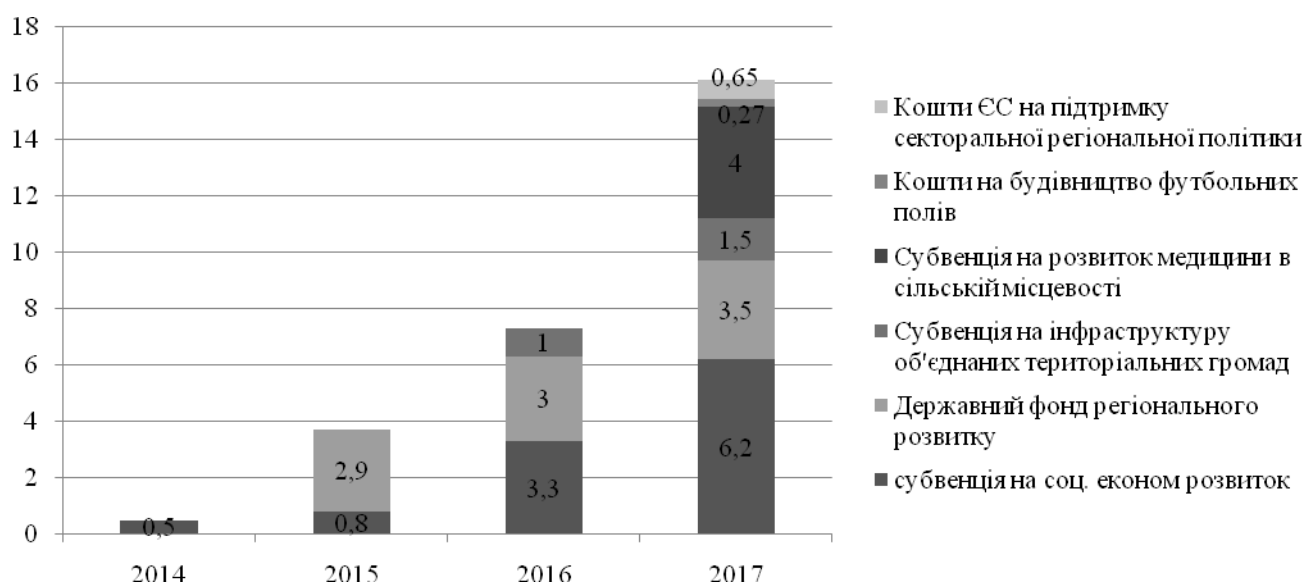


Рисунок 1 – Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток окремих територій

Отож, аналізуючи рисунок 1, слід сказати, що держава з 2014 по 2017 роки збільшила обсяги та розширила перелік надання державної бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури.

Так, якщо у 2014 році було передбачено регіонам з державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 0,5 млрд грн, то в 2016 році обсяг коштів на реалізацію інфраструктурних проектів зріс майже на 7 млрд грн та склав 7,3 млрд грн. За ці кошти було реалізовано 5904 проекти з підтримки місцевого та регіонального розвитку та 523 ОМС отримали кошти на проекти соціально-економічного розвитку. Таким чином, станом на 1 січня 2018 року обсяг загальної бюджетної підтримки склав 16,1 млрд грн, що більше у 32 рази, порівняно з 2014 роком.

До того ж в державному бюджеті в 2017 році була передбачена субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій в розмірі 6,2 млрд грн, яка на підставі розпоряджень Кабінету Міністрів України розподілена між місцевими бюджетами та спрямована на реалізацію 10569 проектів розвитку.

Загалом за останні роки відбулося істотне розширення переліку субвенцій, більшість з яких спрямовані на програми соціального захисту населення.

Однак, на нашу думку, запровадження нових видів субвенцій не завжди обґрунтоване, тому це питання потребує детального вивчення. Інакше, це може призвести до ще більшої централізації коштів і влади. Тим часом зарубіжний досвід свідчить про поширення протилежної тенденції – до заміни багатьох спеціальних трансфертів загальними. Це розширює коло повноважень органів місцевого самоврядування, що сприяє швидшому реагуванню на проблеми.

Існує низка недоліків і в самому механізмі перерахування субвенцій, що негативно позначається на ефективності вітчизняної системи міжбюджетних трансфертів. Зокрема, йдеться про те, що для кожного виду субвенцій передбачено відмінний від інших порядок розрахунків. Такий порядок затверджується окремим нормативно-правовим актом Кабінету Міністрів

України. Усе це призводить до зниження прозорості бюджетного процесу, послаблює контроль за виділенням і використанням субвенцій, а також ускладнює відносини між учасниками бюджетного процесу.

Також доцільно передбачити єдину дотацію з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування державних програм соціального захисту населення, розробивши єдиний механізм розрахунку та перерахування коштів на зазначені цілі з урахуванням специфіки регіону.

Сьогодні, коли бюджетні механізми фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад характеризуються низькою ефективністю, існує, також, необхідність у поступовому розширенні джерел та нарощенні обсягів небюджетних фінансових ресурсів, що впливають на підвищення інвестиційної активності територіальної громади. Маємо на увазі як внутрішні для громади позабюджетні джерела (прибуток від діяльності комунальних підприємств, дохід від продажу, здачі в оренду нерухомого майна та земельних ділянок, відсотки, нараховані на депозитні кошти сільської територіальної громади), так і зовнішні (залучення фінансових ресурсів на платній – банківські кредити, цільові інвестиційні кредити – і безоплатній – безоплатна цільова допомога державних і комерційних установ – основі). Такий підхід до активізації використання небюджетних джерел для фінансування розвитку територіальної громади, з одного боку, сприятиме формуванню інвестиційної бази для диверсифікації економічної діяльності на місцевому рівні, з іншого, – спонукатиме членів територіальної громади до активізації громадського контролю за ефективністю використання таких коштів

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

Список використаної літератури

1. Конституція України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Бюджетный кодекс Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Офіційний сайт «Децентралізація» [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://decentralization.gov.ua/news/8053>

*Горобец П. Д., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономической теории и маркетинга
Белорусский государственный технологический университет
pgorobec@mail.ru*

ТЕОРИЯ ПОЗНАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Развитие современной мировой экономики с ее углублением международного разделения труда человеческий капитал во всех проявлениях все большее влияние оказывает на развитие производительных сил общества. Рост эффективности и результативности общественного труда осуществляется за счет глубокого проникновения интеллектуального капитала в производство, изменяя его характер. Продолжающийся прогресс производительных сил меняет не только органическое строение капитала, поскольку рост технической вооруженности опирается на более сложный по своей квалификации и уровню подготовки труд, но и качественные характеристики человеческого капитала, измеряемые определенными методами [1].

Состояние человеческого капитала находится в тесной связи с техническим и технологическим укладом. При этом каждый последующий технико-экономический уклад предъявляет особые требования к состоянию и уровню развития человеческого капитала. Системное отставание уровня развития человеческого капитала от требований уклада влечет за собой, как правило, отставание страны с переходной (трансформационной) экономикой, к которой относится и Республика Беларусь, от мировых тенденций технико-экономического развития. Если не стремиться к уровню мировых достижений в области научно-технического прогресса, как это происходит в экономически

развитых странах, то можно безнадежно отстать в технико-технологическом, научном, экономическом и прочих направлениях развития страны.

Логика развития человеческого капитала как индивидуального, так и в рамках страны требует опережающих темпов его развития и становления. В этом отношении науке отводится значительная роль в развитии человечества и ее следует рассматривать, с одной стороны, как область по «добыче» новых знаний, а с другой, как самостоятельное современное производственное направление, увеличивающее потенциальные возможности современного производства и, в конечном счете, способствующее росту капитала на новой качественной основе.

В сложившейся в настоящее время в мире геополитической ситуации каждая страна имеет ряд конкурентных преимуществ в области охраны здоровья, экологии и поддержания на соответствующем уровне качество жизни человеческого капитала, но только развитие науки и системы образования, заинтересованности и участия государства в создании и поддержании необходимых условий для всестороннего развития каждого гражданина страны делает возможным создание национальных особенностей развития технико-экономического уклада, отличающегося от среднестатистического уровня других стран.

Между тем, изучение производительных способностей человека, как одного из основных факторов производства, стало возможным по нескольким причинам: становление и развитие товарного производства, промышленные революции и научно-технические достижения, определяющие каждый раз начало нового, более качественного технического уклада.

По истечении длительного периода времени после начала мировоззренческого изучения роли рабочей силы в общественном производстве в качестве капитала лишь в середине прошлого века, когда были созданы все необходимые предпосылки, после чего сформировалась относительно целостная теория человеческого капитала.

Первый этап: *классическая экономическая теория 18 века:*

– общая трактовка материального и человеческого капиталов;

- инвестиционная природа расходов в человеческий капитал;
- признание роли квалифицированного труда в экономике государства.

Второй этап: *неоклассицизм экономической мысли 19 века:*

- концепция максимизации экономического поведения человека;
- методологический индивидуализм.

Третий этап: *непосредственно сама теория человеческого капитала 20 века:*

- объединительная трактовка материального и человеческого капиталов;
- тождественность инвестиций в физический капитал и образовательных расходов;
- приоритет образовательного уровня нации в социально-экономическом прогрессе.

Объективные предпосылки:

- дефицит квалифицированных кадров после Второй мировой войны;
- научно-техническая революция середины 20 века;
- превращение науки и ее результатов в производительную силу;
- решающая роль уровня профессионализма, образованности, специальных и научных знаний человека;
- конкурентная межгосударственная борьба за лидерство в научной сфере и господства в экономической;
- смена парадигмы качественного воспроизводства рабочей силы;
- рост продолжительности образовательного и квалификационного обучения;
- оценка уровня профессионализма работника как важнейшего фактора экономического роста. [2]

Новейшая техника требует и новых работников, умеющих ее использовать. В результате стоимость человеческого капитала повышается и это оказывает непосредственное влияние как на динамику органического строения капитала, так и на производительность всех факторов производства.

Человеческий капитал характеризуется знаниями, образованием, творческим и интеллектуальным потенциалом, личными качествами (опыт, талант, интуиция, физические и психологические качества), моральными ценностями, умением и навыками, лидерством, культурой труда, которые при совместном использовании нацелены на максимизацию результатов производства. Человеческий капитал – это не просто совокупность знаний и личных качеств каждого конкретного сотрудника, работника и т.п., а реализация синергетического эффекта, проявляющегося только в коллективной работе и многократно увеличивающего эффективность индивидуальных решений. В итоге способность людей к генерированию эффективных решений позволяет не только создавать, но и тиражировать инновации в коммерческой среде. В данном контексте человеческий капитал априори не может являться собственностью организации, так как является неотъемлемой частью каждого из сотрудников.

Основное отличие интеллектуального капитала от физического – его нематериальная природа и присущие ей особые свойства – невозможность всецело и полностью находиться в собственности организации. А вместе с тем данный ресурс является одним из важнейших источников синергетической и интеграционной силы субъекта хозяйствования.

Основой интеллектуальной собственности организации выступает ее совокупный интеллектуальный продукт, коммерциализация которого не только приносит прибыль, но и повышает суммарную стоимость ее нематериальных активов в виде имиджа, фирменного наименования, торговой марки, брендов, патентов, ценных бумаг, сложившихся отношений с клиентами и прочее, что при определенных условиях дополнительно увеличивает инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, укрепляет рыночные позиции организации, но эти характеристики не всегда находят отражение в системе бухгалтерского учета. Фактической основой рыночной оценки компаний выступают не только материальные факторы, но и неучтенные (неосязаемые)

активы в виде интеллектуального капитала, наделяющего компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Предоставление информации о величине интеллектуального капитала экономического субъекта является весьма актуальным, поскольку указанный вид капитала позволяет компании формировать современные конкурентные преимущества («ноу-хау», инновационные виды и наукоемкость продукции и услуг и т.п.). Кроме этого, и сама интеллектуальная собственность становится предметом купли-продажи, поскольку после оформления прав собственности приобретает потребительную стоимость, а продажа лицензий, патентов, прав собственности, смежных прав способствует не только экономической выгоде, но и капитализации бизнеса.

Таким образом, оценка корпоративного бизнеса, выстроенного на использовании человеческого капитала, позволяет определить конкурентоспособность и успешность компании на рынке, служит объективным индикатором ее развития. Реальная стоимость бизнеса способствует компании получать прибыль, а цель современного менеджмента заключается в постоянном увеличении стоимости бизнеса, учитывая его нематериальную оценку – гудвилл. Такой подход к оценке человеческого капитала будет способствовать росту не только национального потенциала страны в составе внутреннего валового продукта, но и вклада каждой страны в мировую экономику в целом.

Существующие в настоящее время методы оценки человеческого капитала полноценно не учитывают его качественную сторону, а именно она является тем особым свойством, которое придает человеческому капиталу уникальность в ряду основных факторов производства. По сравнению с другими факторами производства, человеческий капитал вбирает в себя наряду с потребительной стоимостью, придающей ему характеристику цены труда, отражаемую через его оплату, совершенно особое свойство, присущее только капиталу, – самовозрастание, характеризующееся постоянным качественным ростом человеческого капитала даже тогда, когда он непосредственно не

задействован в процессе производства, а находится в одной из стадий своего цикла кругооборота. Чтобы отвечать классическим требованиям к капиталу, как экономической категории, человеческий капитал не может постоянно находиться «вещью в себе». Ему необходим и процесс дальнейшего развития, совершенствования, и практическое приложение, т.е. производительное использование. В противном случае его следует рассматривать не как капитал (самовозрастающая стоимость), а лишь готовый к использованию, но не задействованный фактор производства.

Подобное отличительное свойство труда как капитала имманентно только человеческому капиталу. Качественный рост других факторов производства им присущ тоже, но совершенно в другом порядке: цена капитала растет за счет использования прошлого овеществленного труда, в том числе и за счет создания и использования инновационной интеллектуальной собственности. Последняя придает иную качественную характеристику и оценку средствам производства, а в дальнейшем и выпускаемой с их помощью более качественной продукции. Следовательно, чтобы удовлетворять потребности на более качественной основе, необходимо иметь более совершенные факторы производства, одним из которых и является человеческий капитал. Именно этот тезис о диалектическом единстве и производства и выпускаемой продукции подтверждает необходимость совершенствования не только существующего технико-технологического уклада, но и закладывать тем самым фундамент следующего, более совершенного во всех отношениях уклада технико-экономических отношений.

Часть человеческого капитала в период экономических кризисов и упадка производства оказывается невостребованной, но продолжает оставаться тем потенциалом, который будет востребован при росте или расширении послекризисного производства. Кроме этого, человеческий капитал выходит из процесса его использования не таким, каким он в него вступал. Производственное использование человеческого капитала как товара в отличие от других факторов производства не уменьшает своей потребительной

стоимости, не переносит (авансирует) свою стоимость и не теряет своих качественных характеристик, поскольку не амортизируется подобно основному капиталу.

Качество человеческого капитала зависит от многих жизненно важных факторов: среды обитания, экологии, социально-экономического строя, национального менталитета, качества жизни, образования, здравоохранения и т.п. При этом необходимо учитывать особые свойства человеческого капитала и закономерности его развития: качество человеческого капитала новых поколений может повыситься только на более качественной основе создаваемых условий для жизни, создаваемых государством. Государство может и должно решать свои проблемы в первую очередь за счет повышения уровня жизни своих граждан, являющихся одновременно и трудовым ресурсом, и фактором производства (действующим или потенциальным), и основой человеческого капитала. Сформировав таким образом основу социально-экономического развития страны, можно будет успешно решать остальные глобальные для страны проблемы – качественное устойчивое развитие ключевых научных и технико-экономических факторов, участвующих в создании более прогрессивного технического уклада.

Наблюдаемые в настоящее время существенные социально-экономические и технические разрывы между различными государствами как раз и свидетельствуют о различном уровне их развития и состоянии экономических укладов, понимания роли и значения человеческого капитала в оценке его влияния на остальные факторы производства. С одной стороны, недооценка значения человеческого капитала в стремлении изменить существующее социально-экономическое состояние страны, с другой, – организация и поддержание воспроизводства человеческого капитала преимущественно на экстенсивном уровне (рост трудового потенциала на прежней количественной основе, без учета необходимости повышения его качественных характеристик и мировых тенденций) уже изначально обрекает страну на статус аутсайдера в мировых рейтингах социально-экономического

развития. Таким образом, недооценка значения человеческого капитала в сфере его воспроизводства чревата неизбежным отставанием страны в сфере материально-технического и экономического прогресса.

Одной из причин экономических кризисов является продолжающееся углубление разрыва между реальной потребительной стоимостью человеческого капитала и его меновой стоимостью. В основе данного противоречия находится процесс дальнейшего расслоения общества при оценке доходов и платежеспособности каждой из составляющих его социальных групп (полярная дифференциация населения), интересы которых с каждым последующим циклом развития производительных сил и производственных отношений расходятся все более и более.

Рост уровня глобализации и мирового разделения труда являются основной причиной, а потом и следствием аккумуляции человеческого капитала высокой ликвидности в экономически развитых странах. «Перелив» человеческого капитала в более экономически развитые страны с высоким уровнем дохода отвечает требованиям закона стоимости: капитал стремится туда, где выше норма прибыли.

Убедительным примером могут послужить США, создающие ученым и научным работникам все необходимые условия для жизни и профессиональной деятельности с целью сосредоточения и использования человеческого капитала высшей квалификации в формировании технического уклада уже пятого, а по некоторым направлениям научного и технико-технологического развития и шестого порядка: передовые ультрасовременные технологии, приемы и методы ограничения доступа к результатам развития в области отдельных достижений, мотивируя отказ товарами «двойного назначения» – возможностью использования не только гражданской, но и в оборонной промышленности. Подобное стратегическое управление человеческим капиталом на мировом уровне при мощной финансовой и государственной поддержке США может привести к непропорциональному перераспределению активной части человеческого капитала мировой экономики, что неизбежно приведет страну в

лідери в данній сфері.

Таким образом, ключевой задачей любой страны, стремящейся не отстать от общемировых тенденций технико-экономического развития и развивающейся на основе собственных научно-технических разработках, не уступающих мировым, является обеспечение необходимого уровня развития и преумножение человеческого капитала. Это позволит конкурировать даже трансформационной экономике страны как на внутреннем, так и на международном рынках, развивать и формировать соответствующий экономический уклад с постиндустриальными характеристиками.

Список использованной литературы

1. Горобец П.Д. Методы оценки человеческого капитала/ П.Д. Горобец // Труды БГТУ. 2013. № 7: Экономика и управление. С.25–28.
2. Киселева О.В. Развитие теории человеческого капитала и особенности его оценки / Автореф.диссерт. на соискание уч.степени канд.экон.наук. – Орел, ОГТУ, 2006. – С.8.

*Гулько О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: д.т.н., професор,
професор кафедри економічної кібернетики Петрівський Я.Б.
Рівненський державний гуманітарний університет
oksanagunko2@gmail.com*

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням вітчизняних підприємств до існуючої системи світоторговельних зв'язків [1]. Глобалізаційні процеси світової економіки забезпечують сприятливі перспективи присутності вітчизняних підприємств на світових ринках за рахунок можливостей оптимального використання ними

переваг світогосподарського та міжнародного поділу праці. Ефективне проникнення вітчизняних підприємств на міжнародний ринок та утримання на ньому не можливе без застосування міжнародного маркетингу.

Інтенсивна конкуренція, прагнення збільшити обсяги продажів, орієнтація на пошук нових ринків збуту стимулюють багато підприємств вивчати особливості міжнародного маркетингу та приділяти увагу розробці інтернаціональних рекламних кампаній. Під міжнародним маркетингом розуміється система планування і реалізації заходів, за допомогою яких підприємство розраховує вийти на міжнародний ринок. При цьому йому доводиться знайомитися із особливостями організації бізнесу в країні, де воно збирається реалізовувати свої товари. Для більш ефективної інтеграції необхідні достовірна інформація про новий ринок і максимально можлива узгодженість у діях різних підрозділів підприємства [2].

Міжнародний маркетинг є специфічним феноменом, органічною підсистемою загальної сфери маркетингових відносин. Це така система організації діяльності суб'єктів виробничої сфери, яка сприяє оптимізації функціонального з'єднання виробничих цілей і поточних потреб іноземних споживачів. Завдяки їй можливе досягнення оптимальних показників підприємницької діяльності – прибутків, рентабельності, технічного і ресурсного забезпечення, заробітної плати тощо. Іншими словами, міжнародний маркетинг є важливою умовою встановлення дієвого зворотного зв'язку між попитом і пропозицією в міжнародному масштабі, своєрідним гарантом того, що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за кордоном. Термін "міжнародний маркетинг" відноситься до діяльності міжнародних фірм, сфера виробничої і комерційної діяльності яких розповсюджується на зарубіжні країни [3].

Основними передумовами виникнення міжнародного маркетингу є: незалежність держав міжнародного співтовариства; міжнародне та національні законодавства; перевищення попиту над пропозицією; наявність національних

валютних систем; розвинена конкуренція товаровиробників; розвинута ринкова інфраструктура; зростання життєвого рівня населення ряду країн і відповідно збільшення попиту на продукти харчування, одяг, меблі, машини, комп'ютери та інші товари тривалого користування; прагнення підприємств, організацій до розширення зовнішніх ринків збуту продукції та збільшення прибутку; ринкова поведінка споживачів у різних країнах; розвиток кооперації у сфері виробництва та надання послуг [4].

До основних функцій міжнародного маркетингу слід віднести: системоутворюючу (узгодження методів маркетингового забезпечення форм інтернаціоналізованого підприємництва); інформаційну (формування інформаційного простору інтернаціоналізованого підприємництва); аналітичну (використання формалізованих методів оцінки умов функціонування та результативності бізнесу); стратегічну (формування системи стратегічних завдань маркетингової діяльності); конкурентну (формування конкурентних переваг бізнесу в міжнародному середовищі); інтеграційну (забезпечення органічного входження і реалізацію взаємозв'язків у міжнародному бізнес-просторі); оперативну (координація інтернаціоналізованої управлінської діяльності в сфері маркетингу) [5].

Міжнародна маркетингова діяльність повинна забезпечувати: обґрунтування необхідності виробництва того чи іншого товару (продукції, послуги) шляхом виявлення існуючого або потенційного закордонного попиту; створення товару, що найбільш повно задовольняє вимоги міжнародного ринку в порівнянні з товарами, виробленими конкурентами; організацію науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт по створенню моделей, зразків продукції, що відповідає запитам зарубіжних споживачів; надійну, достовірну та своєчасну інформацію про міжнародний ринок, структурі і динаміці конкретного споживчого попиту; смаки, уподобання зарубіжних споживачів; координацію і планування виробничої, збутової, фінансової діяльності з урахуванням інтересів міжнародного ринку; вдосконалення методів, прийомів реалізації товарної продукції; раціональний товарорух на міжнародному ринку;

міжнародний контроль сфери реалізації товарів, послуг; регулювання всієї діяльності суб'єкта ринку та управління нею з метою досягнення генеральних цілей у сфері виробництва і збуту [6].

Міжнародна діяльність ґрунтується на використанні таких форм міжнародного маркетингу: імпортерський (маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків), експортерський (маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, при якій відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу), зовнішньоекономічний (маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу тощо) на зовнішньому ринку, який включає вже, як правило, декілька країн), транснаціональний (маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій), мультирегіональний (форми та методи маркетингової діяльності, що застосовують фірми, котрі працюють в окремих регіонах чи в межах інтеграційних угруповань), глобальний (маркетингова діяльність фірми, яка розглядає світовий ринок як єдине ціле («Весь світ – мій ринок!»)) [7].

Отже, міжнародний маркетинг - це ринкова концепція управління діяльністю підприємства або комплексна система організації його підприємницької діяльності, в основі якої лежать принципи розробки, виробництва і просування продукції на світовий ринок із врахуванням забезпечення його довгострокових інтересів. Метою міжнародного маркетингу є проникнення підприємства на зовнішні ринки, їх освоєння і завоювання.

Список використаної літератури

1. Вступ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1821100152274/marketing/mizhnarodniy_marketing_sistemi_svitogospodarskogo_seredovischa
2. Особенности развития международного маркетинга в наши дни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://memosales.ru/osnovi/internacionalnyj-podxod-v-marketinge>

3. Міжнародний маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1828051550059/marketing/mizhнародniy_marketing

4. Лекція 17. Міжнародний маркетинг і його особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/13731120/marketing/mezhdunarodnyy_marketing_ego_osobennosti.htm

5. Курс лекцій по міжнародному маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/csttNq-BmWY.html>

6. Міжнародний маркетинг і його особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/802/marketing/mizhнародniy_marketing_yogo_osoblivosti

7. Типи маркетингу / форми міжнародного маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/22301/>

*Давидовська Г.І., к.і.н.,
старший викладач кафедри
фундаментальних та спеціальних дисциплін
galina-davidovskaya@ukr.net*

*Сидор Г.В., к.е.н.,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету
sidor.gal@ukr.net*

ПЕРЕВАГИ ТА ПІЛЬГИ В МИТНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Неабиякий інтерес на сьогодні виникає до питання використання митних переваг в митній політиці як юридичного засобу. Її елементи виявляються в усьому, що оточує суб'єкта транскордонного переміщення, бо в кінцевому підсумку заради неї і повинні існувати закони, влада, держава, право.

Цілком природно, що проблема митних переваг являється не тільки правовою, а й політичною. Вона не нова, а має глибокі історичні корені. Ще з часів Руської Правди пільги широко застосовували в політичних цілях в вигляді

особливих прав, винятків, які дозволяли покращити становище відповідної групи суб'єктів права.

Таким чином, переваги й пільги являються найважливішим інструментом у політичній боротьбі за владу, що використовується для розширення соціальної бази того чи іншого лідера. З їх допомогою відбувається створення необхідного так званого електорального кола. Як приклад слід згадати традиційну активізацію передвиборної дискусії у вищому законодавчому органі держави стосовно розширення пільгової категорії громадян.

З реформуванням і зміною системи правових пільг завжди пов'язані реформування та зміна соціального ладу. Пільги сприяли розвитку відповідних груп суспільних відносин у вигідному для держави напрямку, що в свою чергу, сприяло здійсненню конкретної політики, прямуванню політичним курсом. Багато реформ, що були здійснені у соціальній та економічній сферах, відзначилися наданням ряду переваг певним суб'єктам в залежності від обраних пріоритетів.

Правові пільги, включно з митними перевагами, служать своєрідними засобами, які реалізують певні ідеї і концепції митної політики. Не маючи можливості належно матеріально забезпечити соціально не захищені верстви населення (ветерани війни, пенсіонери, інваліди праці), здійснювалася непряма компенсація через надання звичних пільг не тільки щодо оплати комунальних послуг чи проїзду громадським транспортом, а й через надання переваг у митних відносинах. Держава не була здатною забезпечити належні соціальні гарантії і тому намагалась здійснити компенсацію, надаючи переваги у сфері транскордонного переміщення. Представники незахищених верств населення “активними” учасниками цього переміщення аж ніяк не являлися, хіба що мешканці прикордонних районів.

Усе це призвело до різкого падіння якості функціонування даного юридичного засобу. Сьогодні ми пожинаємо плоди подібної політики. Масовістю у встановленні переваг, запровадженням вимог із загальних правил для “обраних” понад установлену міру було призведено до майже нульового

“коефіцієнту корисної дії” пільг для тих прошарків населення, яким вони дійсно дуже необхідні.

Оцінивши досвід минулого та повернувшись до сучасних реалій, варто зазначити, що у більшості законодавчих актів є не тільки юридичне значення, а й очевидний політичний зміст. Усі юридичні норми, які виходять від держави й нею санкціонуються, виступають як провідники її волі й у кінцевому підсумку як відбиття політики законодавця для регулювання суспільних відносин.

Це стосується і правових пільг. Оскільки вони являються засобом полегшення правового становища суб'єктів, їх використовують для вирішення багатьох питань соціально-економічного розвитку. Користуючись даним юридичним засобом, який створює режим сприяння в задоволенні інтересів суб'єктів, законодавець виділяє пріоритетні напрямки в політиці, що провадиться державою. У даний до таких відносять: залучення іноземних інвестицій в економіку, державну підтримку малого й середнього бізнесу, захист національного товаровиробника, фермерства, підтримку доброчинності, реформування агропромислового комплексу й низку інших напрямків.

Пільги як юридичний засіб та важливий інструмент забезпечують проведення відповідної правової політики, яка насамперед обслуговує інтереси держави, а через неї – інтереси всього суспільства, його громадян.

Сприяння досягненню конкретних політичних цілей свідчить про дієвість пільг як засобу в цьому плані. Не випадково на успіх здійснюваної державою політики впливають наступні фактори: ефективність пільг у правовому регламентуванні, обґрунтованість та доцільність їх надання, здатність законодавців вчасно і гнучко змінювати їх обсяг і систему залежно від тих перетворень, які відбуваються в суспільстві.

Основи державної політики прямо закріплені в Конституції України, де нашу країну проголошено соціальною державою, політика якої полягає в створенні умов, що повинні забезпечувати гідне життя й вільний розвиток людини. Для реалізації закріплених положень слід вживати заходи, що спрямовуються на підтримку соціально не захищених верств громадян. До

одного із таких заходів у правовому плані відноситься встановлення різного роду пільг і переваг, зокрема митних, які покликані створювати сприятливі умови розвитку та задоволення потреб і інтересів індивідів, забезпечити рівні можливості у використанні ними своїх прав і свобод, у тому числі при переміщенні товарів через митний кордон країни. Цим юридичним засобом підтримуються конкретні категорії осіб, забезпечується рівноцінність становища суб'єктів права за умови становлення ринкових відносин і як наслідок – нагальної потреби у підвищенні соціальної захищеності.

За теперішніх умов уся система правових пільг (в тому числі і митних переваг) піддається серйозним випробуванням. З одного боку, державою усвідомлюється важливість їх закріплення, а з іншого – вона не може забезпечити їх достатньої реалізації на практиці, оскільки відсутній налагоджений механізм, а також нема достатньої для цього матеріальної бази [1].

Митні переваги являються універсальним юридичним засобом для створення найбільш сприятливих умов розвитку того чи іншого регіону, особливо при умові утворення в його межах спеціальної (вільної) економічної зони або зони пріоритетного розвитку. Багато кому хотілося б вийти за так звані стандартні рамки у правовому регулюванні, щоб полегшити умови свого господарювання. Тому тарифні преференції, як і правові пільги, являються не лише засобом, а ще й об'єктом політичної боротьби. Вони являються предметом пильної уваги лобістів, які домагаються, щоб були прийняті рішення в інтересах окремих груп і прошарків громадян [2].

Багато громадян оцінюють подібні переваги як порожні обіцянки, фікції, що існують тільки на папері. Щоб уникнути перетворення пільгового законодавства на систему популістських нормативних актів необхідне перед юридичним закріпленням пільг передбачення відповідних економічних передумов й механізмів реалізації відповідного переважного права.

Сучасна політична ситуація являється вкрай складною й суперечливою. Конституційною реформою в Україні порушено низку питань ефективності і

стабільності функціонування всіх гілок влади. Складною соціально-економічною ситуацією (уповільненням зростання валового внутрішнього продукту на фоні збільшення соціальних витрат, заробітної плати в бюджетній сфері тощо), а також духовною кризою спричиняється протистояння й роз'єднання існуючих у суспільстві інтересів. Коли ламаються встановлені десятиліттями підвалини життя, перестає бути панівною державна форма власності, суттєво міняється характер економічних відносин, трансформується духовна сфера, роль правових пілг також різко зростає.

Тому законодавець повинен створити всі умови й передумови для успішної реалізації розглядуваного юридичного засобу на практиці, щоб уникнути дискредитацію права як соціальної цінності, а також зростання правового нігілізму. І це є дуже важливим для врахування вирішення багатьох питань формування й реалізації державної політики, у тому числі й у сфері митної справи, які виникають на шляху реформ і переходу до цивілізованих суспільних відносин.

Найсуттєвішими ознаками нової митної політики в Україні будуть являтися: трансформація взаємовідносин між суб'єктом транскордонного переміщення і митним органом у напрямку поглиблення співпраці, наближення митних послуг до споживача, активізація боротьби з корупцією в митних органах і втілення в життя в такий спосіб ідеї “митниця для особи, а не навпаки”. Одним з таких законодавчих актів, спрямованих на проведення кардинальної реформи митниці, має стати проект Закону “Про Національну митну службу України”, що покликаний не тільки подолати корупцію на митниці, а й забезпечити захист митних інтересів України, розвиток економіки України та її інтеграцію у світову економіку [3].

Список використаної літератури

1. Матузов Н. И. Правовой нигилизм и правовой идеализм / Н. И. Матузов // Общая теория государства и права: Акад. курс / под ред. М. Н. Марченко. – М. : Зерцало, 1998. – Т. 2. – Гл. XX. – С. 400–433.

2. Малько А. В. Льготы: политико-правовой анализ / А. В. Малько // Обществ. науки и современность. – 1996. – № 3. – С. 47–55.

3. Реформа митниці як удар по тіньовій економіці та митній корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1935:reforma-mitnitsi-yak-udar-po-tinovij-ekonomitsi-ta-mitnij-koruptsiji&catid=8&Itemid=350

*Дедкова О.С., студент
Научный руководитель: Крюков Д.Е.
УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия»
olka_dedkova@mail.ru*

МЕТОДИКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

В современных условиях международной и региональной налоговой конкуренции налоговый климат в стране определяется эффективностью налоговой системы, что находит свое отражение в налоговой нагрузке, как объективном явлении. Налоговая нагрузка – это процентное отношение суммы уплачиваемых организацией налогов к сумме выручки по данным бухгалтерской отчетности. В экономике важно учитывать, насколько уровень налоговой нагрузки оказывает влияние на инвестиционные решения в экономике в целом, в регионе, в отдельной отрасли, в конкретной организации. Актуальность исследования определяется комплексностью подходов к оценке и оптимизации налоговой нагрузки, учитывающего не только уровень макроэкономики (страны, региона), но и уровень микроэкономики (налогоплательщиков), что позволяет выработать сбалансированные предложения по совершенствованию налоговой политики всех экономических субъектов. Особую значимость приобретает задача дальнейшего исследования настоящей проблемы и определения методических подходов к оценке налоговой нагрузки на разных уровнях экономики.

Первые методики расчета показателей налоговой нагрузки предприятия в Беларуси относятся к концу 90-х гг. прошлого столетия. В 1998 г. были представлены методики расчета показателей налоговой нагрузки Е.А. Кировой и М.И. Литвиным. Их методики предполагают расчет одного относительного показателя налоговой нагрузки. Главным является то, что методическое развитие показателей налоговой нагрузки началось не с суммовых, а с относительных показателей. Лишь в 2002 г. Д.А. Козловым было предложено определять налоговую нагрузку как сумму всех уплаченных предприятием налогов. И уже в 2000-е года Г.В. Девликамовой и Т.К. Островенко, независимо друг от друга, были предложены методики по определению налоговой нагрузки предприятия.

Можно выделить три подхода к составу показателей налоговой нагрузки предприятия. В рамках первого подхода налоговая нагрузка предприятия определяется на основе одного показателя, который может рассчитываться суммовым способом. При расчете относительных показателей в числитель таких показателей всегда ставится сумма налогов, подлежащих уплате в бюджет, а в знаменатель - величина, характеризующая результативность деятельности предприятия. Сторонники второго подхода для определения налоговой нагрузки считают необходимым рассчитывать несколько количественных показателей, характеризующих влияние налогов на отдельные направления хозяйственной деятельности. Третий подход к составу налоговой нагрузки заключается в том, что его сторонники под налоговой нагрузкой понимают совокупность абсолютных, относительных качественных показателей [4].

В литературе встречаются различные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. В одной из методик предлагается различать абсолютную и относительную налоговую нагрузку. Абсолютная налоговая нагрузка – это налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды. Относительная налоговая

нагрузка – это отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости [2].

По методологии Всемирного банка расчет показателя совокупной налоговой нагрузки производится путем деления суммы налогов, фактически подлежащих уплате, на размер коммерческой прибыли, представляющей собой чистую прибыль до уплаты всех налогов. Она рассчитывается как разность объема продаж, себестоимости реализованной продукции, валовой заработной платы плюс выручка от продажи капитального имущества, процентные доходы и минус процентные расходы. Оценка налоговой нагрузки по указанной методике отражает реальный размер изъятия прибыли в бюджет посредством налогов [3].

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = \frac{НП}{В + ВД} * 100\%$$

где НН – налоговая нагрузка на организацию; НП – общая сумма всех уплаченных налогов; В – выручка от реализации продукции (работ, услуг); ВД – внереализационные доходы. Такой расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность произведенной продукции.

Существует иная методика расчета налоговой нагрузки, согласно которой:

- сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам;
- в сумму налогов не включается налог на доходы физических лиц;
- сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при их расчете.

Еще одна методика, основанная на включении в состав налоговой нагрузки количества налоговых платежей, их структуры и механизма взимания. Эта методика предполагает рассчитывать налоговую нагрузку по группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты. По этой методике показатель налоговой нагрузки определяется :

$$НН = \frac{\sum НП + ВП}{\sum ИС} * 100\%$$

где $\sum НП + ВП$ - сумма начисленных налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды; $\sum ИС$ - сумма источника средств для уплаты налогов.

Следующая методика позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию по формуле:

$$НН = НДС + \text{страховые взносы} + НП + НПР$$

где НДС – налог на добавленную стоимость, НП – общая сумма всех уплаченных налогов, НПР – налог на прибыль.

По этой методике сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью, то есть с источником дохода, но при этом в расчет включен налог на доходы физических лиц и не учитывается влияние таких налогов, как налог на имущество, платежи за пользование природными ресурсами, земельный налог [4].

Таким образом, методика расчета налоговой нагрузки предусматривает определение общей величины налоговых обязательств, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год, и представляет собой совокупность сумм, начисленных за год каждого из обязательных платежей в составе налогового поля, которые должно уплачивать предприятие в бюджетную систему. Применение теоретических результатов исследований на практике позволит предприятиям получить дополнительные финансовые ресурсы, снизить налоговые риски и повысить свою конкурентоспособность. Описанные методики имеют ряд положительных и отрицательных сторон. Так,

преимуществами методологии Всемирного банка является возможность объективной оценки налогового бремени финансово-банковских структур, не только отражающей реальный размер изъятия прибыли в бюджет посредством налогов, но и учитывающей особый алгоритм формирования отдельных показателей банковской деятельности (выручка, прибыль, чистые доходы и пр.). Отдельно взятые показатели налоговой нагрузки не могут самостоятельно раскрыть детальную многогранную информацию о влиянии налогообложения на предприятие. Лишь комплексное их применение позволяет получить всестороннюю и объективную информацию о налоговой нагрузке предприятия.

Список использованной литературы

1. «Методы оценки налоговой нагрузки предприятия» [Электронный ресурс] // Экономический портал – Режим доступа к ресурсу: http://www.uamconsult.com/book_483_chapter_83_83_METHODY_OCENKI_NALOGOVOJJ_NAGRUZKI_PREDPRIJATIJA.html.
2. «Методы оценки налоговой нагрузки предприятия» [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент; Загородников С.В., 2009 – Режим доступа к ресурсу: <http://be5.biz/ekonomika/f009/83.html>.
3. «Оценка налоговой нагрузки в банковском секторе Республики Беларусь» [Электронный ресурс] //Белорусский государственный экономический университет, Будникова О.Н. – Режим доступа к ресурсу:<https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/12089/1/3%2C%20Будникова.pdf>.
4. «Методы оценки налоговой нагрузки» [Электронный ресурс] // Налоговая нагрузка и методы ее оценки – Режим доступа к ресурсу: <http://stud24.ru/taxation-law/nalogovaya-nagruzka-i-metody-ee/402071-1368011-page3.html>.

*Демченко О.Г., к. е. н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародних економічних відносин
Херсонський державний університет
olenademch@gmail.com*

ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: СУЧАСНІ ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

Серед процесів, які відбивають сучасні форми прояву економічних зв'язків та відповідний рівень розвитку виробничих відносин, дедалі більш інтенсивний прояв інтеграції набуває все більш важливе значення.

Збільшення масштабів виробництва необхідним наслідком має зростання та ускладнення всієї сукупності виробничих зв'язків. З іншого боку, відносне економічне, технологічне та організаційне відособлення окремих ланок економіки, регіонів та товаровиробників, що виникає як наслідок подальшого поглиблення суспільного поділу праці, вимагає його відповідного комплексування та стабілізації виробничих зв'язків. Таким чином, виступає необхідним поглиблення взаємозв'язків сукупного виробництва, розвитку його подальшої економічної, технологічної та організаційної спільності, що є можливим, перш за все, на основі розвитку інтегративних зв'язків.

Розробка питання суті та змісту категорії "інтеграція" в економічній літературі ще далеко не завершена. Мабуть, складністю самих процесів, економічною абстракцією яких вона є, пояснюється той факт, що в економічній літературі поки не склалося ще єдиного наукового бачення даного явища. Водночас, все більше стверджується розуміння інтеграції як складного, діалектично суперечливого процесу, що відбиває, перш за все, відповідну організаційно-економічну форму виробництва [1].

На розкриття цього положення необхідно відзначити, що "економічна інтеграція" як поняття означає не предмет і навіть не його стан, а, перш за все, процес, дію, динаміку стану. Етимологічне значення самого терміну

”інтеграція” (лат. *integratio* – відновлення, поповнення, від *integer* - цілий) передбачає подвійність. Це – поняття, що означає стан зв’язаності окремих диференційованих частин в одне ціле, а також процес, що веде до такого стану. Якщо в першому випадку ”інтеграція” предстає як результат, підсумок розвитку, то в другому – як процес, динаміка такого розвитку. Саме останнє значення грає найважливішу роль і є визначальним для характеристики змісту поняття ”економічна інтеграція”, що розкриває, по суті, динаміку інтенсифікації взаємозв’язків в процесі поглиблення суспільного поділу праці в напрямку подальшого посилення цілісності процесу суспільного виробництва.

Інтеграція виступає напрямом поглиблення та однією з сучасних форм суспільного виробництва і відбиває, перш за все, організаційно-економічну форму цього процесу. Виходячи з цього, процес інтеграції є також об’єктивно взаємопов’язаним з певним рівнем розвитку продуктивних сил у безпосередньому зв’язку із системою виробничих відносин, тобто є категорією, що охоплює взаємозв’язок обох сторін способу виробництва.

Економічна інтеграція як одна із складових системи організаційно-економічних форм суспільного виробництва, тісно пов’язана і з іншими формами – спеціалізацією, концентрацією, кооперуванням та комбінуванням. Розвиток інтеграції, через прояв в інтенсифікації виробничих зв’язків, їхньому поглибленні та розширенні масштабів, створює відповідну економічну базу для розвитку процесів спеціалізації, концентрації, кооперування та комбінування. Якісна визначеність, специфіка процесу інтеграції полягає в тому, що, якщо раніше система виробничих взаємозв’язків в межах організаційних форм виробництва просто мала місце і відбувався їх кількісний приріст, то інтеграція передбачає всебічну інтенсифікацію цих зв’язків, їхній розвиток не тільки вшир, але і вглиб, тобто відбуваються і принципові якісні зрушення.

Водночас, інтеграція означає також реалізацію не окремих сторін цього процесу (економічної, технічної, організаційної і т. ін.), обмежених за своїми функціями та призначенням, обмежених до того ж і часовим радіусом дії, а є

напрямом реалізації всього комплексу економічних процесів поглиблення суспільного характеру виробництва.

Таким чином, зміст категорії «економічна інтеграція» необхідно розуміти широко, включно з усім комплексом організаційно-економічних відносин, на основі яких відбувається інтенсифікація взаємозв'язків, їхнє поглиблення, розширення масштабів в напрямку якісного посилення економічної, організаційної, соціальної та управлінської єдності всіх ланок суспільного виробництва.

Список використаної літератури

1. Див.: Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. А.О.Задої, В.М.Тарасевича / В.В. Білоцерківець, О.О.Завгородня, В.К. Лебедева та ін.- К: ЦУЛ, 2012. - 416 с.;

2. Майер Дж.М. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Дж.М. Майер, Д.Л. Олесевич. - К: Либідь, 2002. - 703 с.;

3. Міжнародна макроекономіка: Навч. посіб. Вид. 3-тє, перероб. та доп. / Ю.Г.Козак, Ю.М.Пахомов, Н.С.Логвінова та ін. - К.: ЦУЛ, 2012. - 400 с.;

4. Філіпенко А. Світова економіка: Підручник / А. Філіпенко, В. Будкін, О. Рогач. - К: Либідь, 2007. - 582 с. та ін.

*Демідова А.А., магістрант
науковий керівник: Єлізарова К.С.
старший викладач кафедри ООПУА
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
yelizarova@ukr.net*

ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Процес соціально-економічного розвитку, як країни в цілому, так і окремого регіону чи міста потребує послідовних дій, в ході яких, спочатку, з'ясовуються напрями розвитку, а потім – плануються необхідні для цього заходи та інструменти. Заключним і найвідповідальнішим моментом є реалізація заходів розвитку.

На першому етапі здійснюється стратегічне планування. В широкому сенсі, стратегічне планування – це процес, завдяки якому здійснюються регулярне розроблення та коригування системи формалізованих планів, перегляд формування переліку та змісту заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, які відбуваються зовні та всередині [1].

Стратегічне планування є початковим моментом при реалізації всього процесу управління. М.Х.Мескон та інші науковці вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії; формулювання цілей; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких позицій; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю за реалізацією стратегічного плану; оцінки стратегії [2].

На нашу думку, стратегічне планування розвитку на державному рівні є невід'ємним елементом покращення рівня добробуту населення. Стратегія економічного і соціального розвитку України запроваджується Кабінетом Міністрів України за такими етапами [1]:

- аналіз глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку країни;
- формулювання стратегічних цілей та пріоритетів;
- аналіз економічного потенціалу країни;
- розроблення стратегій розвитку за окремими соціо-економічними напрямками .

В ході дослідження, ми з'ясували, що стратегія економічного і соціального розвитку України має наступні групи цілей [3]:

1. Розвиток людського та соціального капіталу;
2. Формування конкурентоспроможності та інноваційності економіки;
3. Інтегрований розвиток міських і сільських територій;
4. Забезпечення якості і безпеки довкілля.

Досягнення цих цілей реалізовується за допомогою цільових програм розвитку, які представлені комплексом заходів та інструментів для удосконалення певного соціального чи економічного питання.

Так, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України було скориговано Наказ щодо цільових програм розвитку (13.02.2018р.) та складено їх список. За цим Наказом цільові програми заплановано в наступних галузях [4]:

1. Транспорт та зв'язок – реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки, програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 роки;

2. Паливно-енергетичний комплекс – програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2020 роки;

3. Науково-технічна – проведення досліджень в Антарктиці на 2011–2020 роки;

4. Екологічна – цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року, програма радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2013–2022 роки;

5. Соціальний захист населення – Державна цільова програма "Національний план дій з реалізації Конвенції про права інвалідів" на період до 2020 року, Державна цільова соціальна програма "Молодь України" на 2016–2020 роки, Державна цільова соціальна програма розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 року;

6. Охорона здоров'я – Загальнодержавна цільова соціальна програма протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу на 2014–2018 роки;

7. Оборона – Державна цільова оборонна програма будівництва кораблів класу "корвет".

Варто зауважити, що, на жаль, далеко не всі заплановані цілі успішно досягаються. На нашу думку, перепонами до реалізації цих заходів може бути:

– Відсутність контролю за ходом реалізації цільової програми розвитку;

- Відсутність відповідальної групи осіб чи однієї особи, що понесе відповідальність у разі відхилення від плану реалізації заходу;
- Низька компетентність робочої групи;
- Малоінформативне дослідження проблеми, що може спричинити відхилення від плану через упущення деталей;
- Низька фінансова забезпеченість програми та інше.

Отже, пропонуємо наступні рекомендації щодо подолання вищезазначених перепон у реалізації цільових програм розвитку:

- удосконалення законодавчої бази, а саме нормативно-правових документів, що регламентують процеси втілення в життя проектів розвитку; зазначають компетенції відповідальних осіб та встановлюють відповідальність у разі скоєння порушень (діяльність чи бездіяльність, що призвела до порушення ходу запланованої програми);

- залучення громадськості до вирішення питань пріоритетності програм, тобто надати суспільству право визначати, яке саме питання має бути вирішене першочергово (втілення такої функції можливе через е-врядування, яке, на сьогодні, набуває великої популярності як невід'ємний компонент демократичної держави);

- розробка варіантів додаткового залучення ресурсів для реалізації цільових програм соціально-економічного розвитку (наприклад, надання податкових пільг для великих підприємств в заміну «добровільно-примусових» вкладень коштів у цільові програми або, навпаки, введення тимчасових місцевих податків і т.д.).

Список використаної літератури

1. Кіш Г. В. Стратегічне планування як інструмент управління національної економіки / Г. В. Кіш // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(3). - С. 73-77. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2015_1%283%29__15

2. Мескон М. Основы менеджмента /М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури . – М.: Дело, 2004. – 799 с

3. Лукша О. В. Інноваційні підходи у стратегічному плануванні і управлінні розвитком регіону в умовах системних реформ / О. В. Лукша, П. А. Рябоконт // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 1(2). - С. 49-58. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1%282%29__10

4. Додаток 1 до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 23.01.2014 № 63 (у редакції наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 13.02.2018 № 154)

*Дрогомирецька Л.Ф., аспірант
відділу розвитку територіальних
громад і транскордонного
співробітництва
ДУ “Інститут регіональних
досліджень ім. М.І. Долішнього НАН
України”*

lesya093@gmail.com

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА: СУТНІСТЬ І ОСНОВНІ ПІДХОДИ

В сучасних умовах адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади існує необхідність розуміння базового поняття «територіальна громада».

Термін «територіальна громада» охоплює два взаємопов'язані слова «територія» (від лат. *territorium* – область, територія) – це регіон, обмежена природною, державною чи адміністративною межами [12] і «громада» (від лат. *politia* – община) – це група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів, що ставить перед собою певні спільні завдання [5].

Термін «територіальна громада» у вітчизняній науці – це “жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр”; у

зарубіжній (від англ. *local community* – територіальна спільнота людей) розглядається “як первинний осередок суспільства, у якому виникають основні соціально-політичні і економічні відносини” [1, С. 11].

Відтак, економіст, лауреат Нобелівської премії Е. Остром вперше визначила поняття територіальна громада “...чітко визначена група індивідуальностей, яка, визначивши правила користування ресурсом, у відповідності з локальними умовами, створює довгострокові інституційні об’єднання для моніторингу використання ресурсу, вирішення конфліктів, адміністрування санкцій” [9]. Особливістю її методологічного підходу є вивчення індивідуальних особливостей різних територіальних громад при здійсненні управління спільними ресурсами.

Інший поширений методологічний підхід ґрунтується на розгляді територіальні громади як “публічних корпорацій”. Американський економіст, Дж. Гербер, вважає, що територіальні громади не лише самоорганізовані і базовані на праві власності, але також регульовані чіткою публічною політикою, яка стимулює їх до взаємодії в рамках політико-адміністративного об’єднання. Це спеціалізоване об’єднання, скероване на управління своїм майном [10, С. 12; 15].

Дж. Хіллер, проаналізувавши різні визначення «територіальної громади», дійшов висновку, що не зважаючи на наявні розбіжності у визначеннях, існує загальна згода щодо таких ознак громади: соціальна взаємодія, територія і загальний зв’язок [4, С. 13].

В українській науковій думці поняття «територіальна громада» є досить новим, хоча зачаток його розвитку можна вважати XIV-XVII століття, у часи «громадівського» співіснування. Ґрунтовні напрацювання здійснили у цьому напрямку М. Грушевський і І. Франко та інші.

Зокрема, М. Грушевський розглядав територіальну громаду “як близькість не походження, а мешкання” [1, С. 174]. І. Франко навів визначення поняття «територіальна громада» – “...кожна держава складається з громад –

сільських чи міських, щоб добре упорядкувати і мудрими правами якнайліпше забезпечити ту найменшу, але основну одиницю”[1, С. 174].

У кін. 80-х – поч. 90-х років ХХ століття активізувалися дослідження поняття територіальної громади, її правового статусу, ознак, компетенції, що були пов’язані із законопроектними пошуками теоретичної моделі організації місцевого самоврядування в Україні. У цей період склалися й основні теоретико-методологічні засади територіальної громади.

Науковці, такі як В. А. Баранников, В. Кампо, В. І. Кравченко, М. Л. Краснов, С. Г. Попович, В. І. Фадєєв і Ю. Л. Тихомиров розглядають поняття «територіальна громада» «як суб’єкт публічного права» [3, 7, 8, 13, 14].

Так, Баранников В. А. трактує територіальну громаду одночасно «як публічно-владну установу, тобто корпорацію публічного права, яка здійснює публічну владу в межах конкретних міських, сільських та інших видів поселень, і корпорацію, що виступає суб’єктом цивільно-правових відносин, за допомогою яких вона вирішує багато питань місцевого значення» [3].

Територіальна громада, на думку, Григор’єва В. А. і Сушинського О. І., має право на здійснення місцевого самоврядування. В. Кравченко вбачає територіальну громаду через територіальний колектив, що є носієм місцевого самоврядування [2, С. 48].

Український політолог, О. Ю. Мороз навів таке визначення поняття «територіальної громади»: спільна територія існування (що може включати проживання, територію, володіння нерухомим майном); спільні інтереси у вирішенні питань життєдіяльності; соціальна взаємодія у процесі реалізації цих інтересів; психологічна самоідентифікація кожного члена з громадою; спільна комунальна власність; сплачування комунальних податків [2, С. 48; 10, С. 14].

Кожний науковець з власної точки зору обґрунтовує сутність термінології стосовно рівня завдань і напрямів використання результатів досліджень у практиці господарювання. Тому нами систематизовано територіальні громади за підходами (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація основних підходів поняття «територіальні громади»*

Підхід	Сутність
екологічний	передбачає вивчення громади як певної спільності у природно-географічному просторі (просторове розміщення)
етнографічний	передбачає вивчення громади як певного способу життя (акцент робиться на культурних особливостях)
економічний	вивчає взаємозв'язки різних секторів економіки, домогосподарств і підприємств, описує населення, його професійний склад та робочі місця
соціологічний	розглядає громаду як соціальну систему та описує соціальні взаємовідносини, типові для певних груп людей
якісний	передбачає вивчення якості життя (забезпеченість житлом, стан шкіл, якість освіти тощо, соціальний мікроклімат)
економічний	вивчає взаємозв'язки різних секторів економіки, домогосподарств і підприємств, описує населення, його професійний склад та робочі місця

*Джерело: систематизовано автором на основі опрацювання [1-4; 6; 10; 15]

Найбільш ґрунтовні визначення поняття «територіальна громада» представлено у законодавчих актах, Указі Президента і в Конституції України.

Під «територіальною громадою» до ст. 6 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», слід розуміти об'єднання в одну сільську, селищну, міську територіальну громаду, утворювати єдині органи місцевого самоврядування та обирати відповідно сільського, селищного, міського голову [6]. В Указі Президента України «Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні» (Розділ VII) від 22 липня 1998 року № 810/98 трактується поняття «територіальної громади» як «спільнота мешканців, жителів населених пунктів (сіл, селищ, міст), об'єднана загальними інтересами власного життєзабезпечення, самостійного, у межах законів, вирішення питань місцевого значення як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування» [11].

Аналіз визначень сутності поняття «територіальна громада» дозволив виділити її критерії. Це, зокрема, *територіальна* (спільне проживання членів

громади на певній території), *інтегративна* (територіальна громада виникає на основі об'єднання всіх мешканців певної території незалежно від того, чи є вони громадянами даної держави), *інтелектуальна* (спільні інтереси жителів, які мають специфічний характер і виявляються у вигляді широкого спектру системних індивідуально-територіальних зв'язків), *майнова* (територіальна громада є суб'єктом права комунальної власності), *фіскальна* (члени територіальної громади є платниками місцевих податків і зборів).

У результаті розгляду еволюції методологічних підходів до визначення сутності поняття «територіальна громада», уточнено їх економічний зміст та запропоновано авторське трактування поняття «територіальна громада». Це «сукупність громадян певної території, які мають спільні інтереси і працюють над її вирішенням для територіального економічного зростання».

Отримані результати поглиблюють та розвивають методико-методологічну основу наукових досліджень територіальної громади в трансформаційних умовах.

Список використаної літератури

1. Альошина Н. М. Поняття й ознаки територіальної громади / Н. М. Альошина. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dspace.nulau.edu.ua/bitstream/123456789/3186/1/Aloshuna_173.pdf
2. Алфьоров С.В. Територіальна громада: поняття, ознаки, проблеми функціонування в Україні / С.В. Алфьоров : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/>
3. Баранников В. А. Муниципальное право / В. А. Баранчиков. – М. : Юнити : Закон и право, 2000. – С. 27.
4. Батанов О.В. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки / О.В. Батанов : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua/visnyk/pdf/>
5. Громада / Онлайн енциклопедія Вікіпедія : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/>
7. Кампо В. Деякі проблеми становлення і розвитку місцевого самоврядування / В. Кампо // Місьцеве та регіональне самоврядування України. – 1993. – № 1, 2. – С. 70–71.
8. Краснов М. Л. Введение в муниципальное право / М. Л. Краснов. – М. : АПУ при ИГиП РАН, 1993. – С. 7.

9. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м ; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
10. Павлюк А.П. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування [аналітична доповідь] / А.П. Павлюк, Олійник Д.І., Баталов О.А., Дацко О.І., Валюшко І.В., Барвіцький С.Ю. – К.: НІСД, 2016. – 61 с.
11. Про заходи щодо впровадження Концепції адміністративної реформи в Україні (Розд.VII) [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 22.07.1998 р. № 810/98. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/810/98>
12. Територія / Онлайн енциклопедія Вікіпедія : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
13. Тихомиров Ю. Л. Публичное право / Ю. Л. Тихомиров. – М. : БЕК, 1995. – С. 118.
14. Фадеев В. И. Муниципальное право России / В. И. Фадеев. – М. : Юрист, 1994. – С. 32-41.
15. Gerber J. D. The role of Swiss civic corporations in land use planning. Environment and Planning / J. D. Gerber, Knoepfel. – 2011. – 185-204 pp. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.envplan.com/>

Zhukovska V. M.
PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv
valentyana2015@ukr.net

SOCIAL INVOLVEMENT OF THE ENTERPRISE

Digital technologies change approaches in managing the social development of the trade enterprise. Social networks are the place to find information about a particular product. But the processes of generating and implementing innovative solutions in social networks of retailers in Ukraine are not lagging behind the world leaders.

The behavior of consumers in social networks and their impact on sales conversion are considered in the works of R.Ackland, J.Zhu, M. Bush, H. Green, Di Gangi, M.Wasko K. Delaney, S.Difflee, E. Steel, N.Skryhun, K. Semenenko and

others. The purpose of the study is to identify the factors of influence on social involvement Internet users in online communities.

Key elements of social involvement (engagement) include activity (doing something), interaction (at least two people need to be involved in this activity), social exchange (the activity involves giving or receiving something from others), and lack of compulsion (there is no outside force forcing an individual to engage in the activity) [1].

Business receives the strongest competitive advantage, in case if in any situation it remains flexible and attentive to the needs of consumers in the social network .The main requirement of Social Engagement is the emotional reaction of the consumer on the content and it to stimulate his transition to the website of the online store for purchases or a physical visit. So, ranking of users of social networks in Ukraine [2] shows popular social networks where users spend the most time (Table 1).

Table 1

The rating of users of social networks in Ukraine, Russia and the world from June 2016 to July 2017, %

	Ukraine	Russia	In the world
Facebook	43,5	36.4	86,4
YouTube	13.9	13.6	0.4
ВКонтакте	22.9	26.4	0.21
Twitter	11.03	11.52	3.9
Pinterest	4.9	5.28	6.5
Tumbir	2.2	4.18	1.17
Instagram	0,48	1.04	0,24
LinkedIn	0.4	0.36	0.14
Reddit	0.4	0.59	0.5
Google+	0.21	0.24	0.13
StumbleUpon	0.12	0.12	0.31
Fark	0.01	-	0.05
Other	0.03	0.02	0.02

Source: compiled according [2] (average data for 12 months 2016-2017)

In the research G.Di & M.Wasko (2016) suppose, that social interactions form the user experience by fostering a personalized relationship among users, by serving as a transparent means of communication, by providing access to social resources including friends, acquaintances, and family members, and by defining the potential benefits and costs to engaging within social media [3,p.53].

The main factors of customers in the network are influence the following: a) there is a growing demand for ready-to-eat products) faster than the market; b) potential customers of social networks make high demands on the regularity and uniqueness of price and non-price shares of the brand (the trading network); c) the involvement of the user is influenced by high-quality video content. In addition, the research «The economics of the socially engaged enterprise» [4] detects next reasons companies haven't fully social engagement:

- inability to prove (45%)
- legal or regulatory concerns (33%)
- an unclear strategy for change (32%)
- complexity of organization (25%)
- poor collaboration within the organization (24%)
- lack of employees with appropriate skills (23%)
- lack of budget (22%)
- lack of engagement among competitors and peers (21%)
- c-suite does not see need for change (16%)

The responsible marketing departments of the company need to carefully study and offer consumer-demand-driven content in real-time content on social networks to help increase sales conversions. Internet experts should also be creative in creating interesting content.

It is concluded that the brand, whose social strategy is integrated with digital marketing tools and aimed at the permanent development of talented employees, which will realize achievement of the goals of social activity of the company, gets the competitive advantage.

List of sources

1. Social_engagement URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Social_engagement
2. Юдин А. Найпопулярніші соціальні мережі в країнах СНД і світі <https://marketer.ua/ua/top-social-media-2017/>
3. Di Gangi, P. M., & Wasko, M. M. (2016). Social Media Engagement Theory: Exploring the Influence of User Engagement on Social Media Usage. Journal of Organizational and End User Computing (JOEUC), 28(2), 53-73.
4. [New Study: 'Socially Engaged' Companies See 4X Greater Business Impact](https://www.prnewswire.com/news/pulsepoint-group)
URL: <https://www.prnewswire.com/news/pulsepoint-group>

*Заюков І. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри безпеки життєдіяльності та педагогіки безпеки
Вінницький національний технічний університет
Zivan@i.ua*

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність транскордонного співробітництва пов'язана з контекстом ратифікації Угоди про асоціацію та євроінтеграційних прагнень в умовах трансформації України. Це дасть змогу розвивати торговельно-економічні відносини, залучати інвестиції в країну, переймати сучасний досвід прикордонних країн, зокрема в соціально-економічній, екологічній сферах, поглиблювати культурні і комунікаційні зв'язки. Адже Україна має кордон із сімома державами, а 19 із 27 територіальних одиниць є прикордонними.

Проблемам транскордонного співробітництва в умовах євроінтеграційних процесів велику увагу приділили вітчизняні вчені, зокрема О. Амоша, М. Долішній, М. Козоріз, Е. Лібанова, Н. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, В. Мікловда, В. Пила, С. Пирожков, В. Реутов, О. Чмир та багато ін. Більшість досліджень стосувалася соціально-економічного розвитку конкретних прикордонних територій [1] та практичної діяльності єврорегіонів, зокрема реалізації з 2012 року «Проекту Єврорегіон «Дністер»», який дає можливість

Вінницькій області взаємодіючи з Республікою Молдова отримати вигоди у вигляді реалізації європейських грантів і проектів.

Метою тези є дослідження проблем транскордонного співробітництва Вінницького регіону в умовах трансформації і євроінтеграції України та перспектив подальшого його розвитку.

Транскордонне співробітництво здійснюється в межах діючої «Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво», яка спрямована на вирівнювання рівня розвитку європейських регіонів, стирання кордонів між ними та їх соціально-економічному процвітання. Під «*транскордонним співробітництвом*» (ТС) розуміють будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або владою, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод для досягнення домовленостей [1].

Варто відмітити, що ТС дає можливість створити господарську, соціальну і економічну інфраструктуру, залучити інвестиції, підвищити рівень конкурентоспроможності регіонів, апробувати європейське законодавство та європейські механізми фінансової підтримки, прискорити інтеграцію України до ЄС, підвищити якість життя громадян прикордонних регіонів до рівня європейського. Але, на жаль, існують проблеми, які гальмують розвиток ТС [2]:

- недостатній рівень уваги з боку центральної влади до питань транскордонного співробітництва як засобу розвитку українських регіонів;
- відсутність належної фінансової підтримки з боку держави заходів у рамках транскордонного співробітництва;
- правова невизначеність і дисбаланс повноважень між центральною та регіональною владами;
- низький рівень залучення територіальних громад, громадських організацій та бізнесу до участі у транскордонному співробітництві;

- недосконалість законодавчого регулювання, відсутність єдиних нормативно-правових та інших стандартів щодо утворення та діяльності єврорегіонів, а також їх наближення до стандартів Європейського Союзу;
- кадрова проблема, тобто відсутність системи підготовки фахівців у галузі транскордонного співробітництва, брак досвіду з розроблення конкретних проектів і лобіювання з метою одержання коштів у рамках міжнародних програм;
- недостатнє використання туристичного потенціалу та спільної культурної спадщини прикордонних регіонів;
- повільне впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску на кордоні, що не сприяє розвитку співробітництва;
- слабкий розвиток прикордонної інфраструктури, зокрема транспортної, у тому числі автомобільних шляхів, які ведуть до пунктів пропуску, мостів, поромних переправ, системи попередження про стихійні лиха та захисту від надзвичайних ситуацій та ін.

Отже, враховуючи такий недолік, що гальмує розвиток ТС як слабкий розвиток прикордонної інфраструктури, то варто проаналізувати приклад його усунення на прикладі Вінницького регіону. Так, на Вінниччині вирішується проблема будівництва мосту «Ямпіль–Косеуць», який дає можливість прокласти напрямок до «шовкового шляху», який в майбутньому поєднає Україну з Азією та забезпечить можливість підвищити експорт продукції і послуг до країн світу. Так, аналіз експорту товарів і послуг Вінницької області до країн світу наведений на рис. 1. та рис. 2 [3].



Рис. 1. Експорт товарів Вінницької області в окремі країни світу в 1996–2015 роках, млн. дол. США

З рис. 1 видно, що експорт товарів до країн СНД змінився не істотно, але порівняно з країнами Азії зріс найбільше – в 12 разів, Європи – в 4 рази. З рис. 2 видно, що Вінниччина протягом 1996–2016 років істотно наростила обсяги експорту послуг в Європу, а саме – в 56,3 рази, зокрема в країни ЄС (28) в 34,24 рази, в країни СНД – в 1,96 разу. Питома вага експорту послуг Вінницького регіону в Європу у загальній структурі експорту України в 2016 році становила 33,17% (21942,5 тис. дол. США : 66146 тис. дол. США).

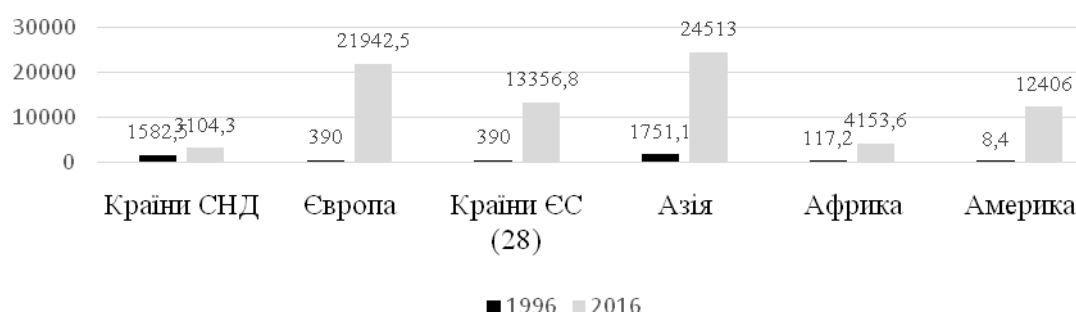


Рис. 2. Експорт послуг Вінницької області в окремі країни світу в 1996–2016 роках, тис. дол. США

Дані рис. 1 та рис. 2 свідчать про правильність курсу проведених реформ і орієнтацію України на європейську інтеграцію. Враховуючи те, що Вінницький регіон є прикордонний, то проаналізуємо експорт та імпорт послуг з сусідньою країною – Республікою Молдова. Так, в 2016 році експорт становив 169,1 тис. дол. США, або 0,25% в структурі всього експорту послуг, а імпорт – 45,1 тис. дол. США. Тобто у нас позитивне торговельне сальдо на 124 тис. дол. США [3].

Поруч із розвитком зовнішньоторговельних відносин, варто відмітити, що Україна приєдналась до створеного проекту Єврорегіон «Дністер» (ЄД) в межах реалізації ТС, який об'єднує сім районів Республіки Молдови і Вінниччину. Він дозволяє в нових трансформаційних умовах розвитку економіки Вінниччини брати участь у громадському житті євроспільноти, незважаючи на те, що ні Україна, ні Молдова не є членами Євросоюзу, але обидві країни прагнуть реалізувати європейські принципи якості життя. Функціонування ЄД сприяє реалізації європейських проектів, що формує позитивний імідж єврорегіону. Зазначений ЄД дає можливість Україні, зокрема

Вінницькій області реалізовувати спільно з країнами ЄС інші міжнародні проекти, зокрема з Чехією, Угорщиною та іншими країнами.

Крім того, пріоритетними напрямками в ТС між Вінницькою областю і Республікою Молдова є відкриття мостового переходу «Бронниця (Вінницька область) – Унгурь (Молдова), що дасть можливість покращити транскордонну взаємодію, полегшити рух легкового і пасажирського транспорту тощо.

Висновки. Отже, транскордонне співробітництво дає можливість розвинути соціально-економічну інфраструктуру прикордонних територій, залучити значні обсяги інвестицій в Україну, поживити експортно-імпортні відносини, забезпечити економічне зростання вітчизняних підприємств та в цілому покращити якість життя українців, особливо мешканців зазначених територій. ТС розглядається, як фундамент зміцнення соціально-економічних зв'язків між прилеглими територіями і євроінтеграційних процесів України в умовах ринкових перетворень. Досліджений досвід ТС між Вінницькою областю і Республікою Молдова доводить, що обидві сторони прагнуть реалізувати європейські принципи якості життя. Крім того, аналіз експорту товарів і послуг з Вінниччини до Республіки Молдова показав пріоритетність та важливість обраного курсу України на євроінтеграцію.

З метою розвитку ТС необхідно, насамперед, підвищити рівень зацікавленості держави в реалізації, зокрема Європроектів, законодавчо врегулювати всі існуючі проблеми, які гальмують ТС, розвивати туристичну галузь та в цілому прямувати до повноцінної євроінтеграції.

Список використаної літератури

1. Реутов В. Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Admin/Downloads/efek_2011_12_60.pdf.

2. Офіційний сайт Верховної Ради України. Парламентські слухання «Транскордонне співробітництво як чинник євроінтеграційних процесів України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static.rada.gov.ua/zakon/new/par_sl/sl0806116.htm.

3. Офіційний сайт головного управління статистики Вінницької області. Географічна структура експорту-імпорту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information /4030--1996-2014-.html>.

*Зінчук О. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Голобородько Т. В.,
к. е. н., асистент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
zinchuck1996@gmail.com*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

У наш час все більше споживачів вимагають від компаній більшої прозорості та активної участі у вирішенні соціальних, культурних та екологічних проблем. Сьогодні вітчизняні підприємства функціонують в умовах динамічності, невизначеності, загострення конкурентної боротьби. За таких обставин, персонал необхідно розглядати в якості стратегічного ресурсу, який, у випадку ефективного управління, здатний позитивно впливати на результативну та стабільну діяльність підприємства. Завдяки цьому роль корпоративної соціальної відповідальності у сучасному діловому світі зростає. Відтак, потрібно більш детально розглянути соціальну відповідальність перед власними працівниками. Соціальна відповідальність підприємств перед персоналом - забезпечення справедливого ставлення до працівників, демократичне управління, достатнє інвестування в розвиток і соціальний захист працівників. Компанії мають гарантувати зайнятість, планувати трудову

кар'єру, сприяти розвитку корпоративної культури, залучати працівників до участі в управлінні [1].

Девіс К. та Р.Л. Бломстром сформулювали так зване «правило відповідальності»: «якщо підприємство не використовує ввірені йому ресурси у спосіб, прийнятний для суспільства - у майбутньому підприємство їх втрачає» [2, с. 21]. Тому суспільство все частіше звертається до поняття соціальної відповідальності бізнесу, у якій бачить шлях подолання негативних наслідків ринкової економіки та наслідків недбалого ставлення підприємств до тих унікальних ресурсів (людські та природні), які воно використовує у власній діяльності.

Для соціально відповідальних підприємств бути соціально відповідальним роботодавцем значить:

- 1) створювати працівникам гідні умови праці та забезпечувати гідний рівень заробітної плати;
- 2) упроваджувати сучасні методи організації праці та розвивати корпоративну культуру, дотримуватися високих стандартів безпеки праці;
- 3) надавати працівникам рівні можливості, справедливо оцінювати внесок кожного в успішність бізнесу;
- 4) інвестувати в людські ресурси, навчати працівників і надавати їм можливості розвитку, щоб кожен міг повністю реалізувати свій потенціал.

Корпоративна соціальна відповідальність поступово стає важливим елементом сучасного корпоративного менеджменту в провідних компаніях України, особливо у тих, які працюють, або бажають працювати на іноземних ринках. Відтак, в умовах становлення національної моделі соціальної відповідальності, особливо актуальним постає розуміння роботодавцями України сутності та складових корпоративної соціальної відповідальності в системі управління персоналом (табл. 1).

Таблиця 1

Складові корпоративної соціальної відповідальності в системі управління персоналом окремих суб'єктів господарювання України

Суб'єкт господарювання	Складові корпоративної соціальної відповідальності в системі управління персоналом
Компанія «Фокстрот» [3]	1) гарантування всім працівникам належних умов праці; 2) забезпечення гідним рівнем соціальних гарантій; 3) надання можливостей підвищувати кваліфікацію через програми корпоративного навчання; 4) розробка програм мотивації та залучення до компанії талановитих менеджерів.
Платинум Банк [4]	1) залучати співробітників до відповідальної та змістовної праці, яка відповідає їх здібностям і підвищує їх професіоналізм; 2) заохочувати підлеглих до пошуку кращих шляхів виконання поставлених завдань і покращення якості продуктів і послуг банку; 3) надавати співробітникам постійний зворотний зв'язок, сприяти їхньому особистому розвитку та кар'єрному зростанню; 4) своєчасно забезпечувати працівників інформацією і знаннями, необхідними для розуміння цілей і завдань компанії.
Компанія «Метінвест» [5]	1) розвиток корпоративної культури; 2) навчання і розвиток персоналу; 3) удосконалення системи мотивації та винагороди; 4) удосконалення системи соціального захисту працівників.

Григорій Осовий (заступник Голови Федерації профспілок України) сказав про соціальну відповідальність: «не дивлячись на велику кількість компаній які позиціонують себе як соціально відповідальні, залишається ряд проблем про які всі знають, але вважають за краще не згадувати. Так, наприклад:

1) за даними Держкомстату останні 15 років щорічно збільшується кількість працюючих в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам;

2) на багатьох підприємствах до 80% машин, механізмів, іншого обладнання і транспортних засобів не відповідають вимогам безпеки;

3) кожен 5 працівник в Україні отримує заробітну плату, нижчу за прожитковий мінімум [6].

З метою оцінювання обізнаності майбутніх працівників в сфері корпоративної соціальної відповідальності загалом, та соціальної відповідальності роботодавця зокрема, в 2014 році було здійснено експертне опитування студентів четвертих та п'ятих курсів вищих навчальних закладів Рівненської області. Майбутні фахівці досить чітко окреслили коло основних вимог до свого потенційного роботодавця (рис. 1 - можна було обрати декілька варіантів відповіді). Так, 72% респондентів визначили, що для них найважливіше, аби при виконанні своїх професійних обов'язків вони працювали в гідних умовах праці, отримували гідну заробітну плату та мали можливість кар'єрного зростання [7, с. 201].

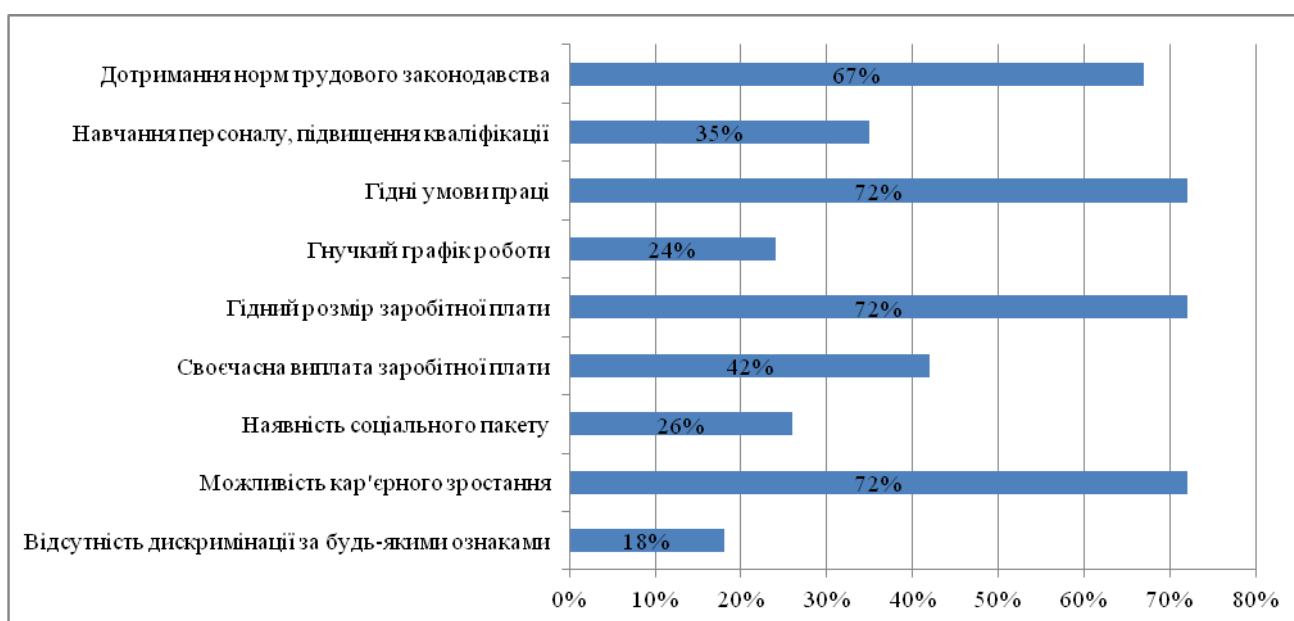


Рис. 1. Розподіл вимог опитуваних до майбутнього роботодавця

Таким чином, здійснене дослідження підтверджує необхідність вивчення корпоративної соціальної відповідальності в системі управління персоналом підприємства. Керівники сучасних компаній мають усвідомлювати, що фінансові успіхи їх бізнесу, на пряму залежать від роботи служб персоналу у забезпеченні високопрофесійного трудового колективу та створенні належних умов для його ефективної діяльності.

Список використаної літератури

1. Грішнова О. А., Міщук Г. Ю., Олійник О. О. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків : [монографія] / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук, О. О. Олійник. - Рівне : НУВГП, 2014. - 216 с.
2. Девіс К., Бломстром Р.Л. П'ять пропорцій до соціальної відповідальності // Горизонти занять. - червень 1975 р. - с. 19-24.
3. Офіційний сайт Групи компаній «Фокстрот» портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.foxtrot.com.ua>.
4. Офіційний сайт Компанії Platinum Bank» портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.platinumbank.com.ua>.
5. Офіційний сайт Компанії Метінвест» портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.metinvestholding.com>.
6. «Соціальна відповідальність» - одне поняття, різне розуміння [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fpsu.org.ua>. - Назва з екрану.
7. Соціальна відповідальність роботодавця: погляд студентів [Електронний ресурс] / О. О. Олійник, Т. С. Сікорська // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 1. - С. 201-206. – Режим доступу до ресурсу: <http://nbuv.gov.ua>.

*Казьмір Л.П., к.е.н.
молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України»
box5@ukr.net*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В умовах стратегічного зближення України з ЄС суттєво актуалізувалася потреба модернізації системи управління соціально-економічним розвитком на всіх рівнях. Особливо гострими є проблеми модернізації системи управління розвитком сільських територій.

Висвітленню специфіки активізації розвитку сільських територій в умовах системної трансформації економіки та сучасних глобалізаційних викликів присвячено чимало наукових праць. Проте в Україні донедавна сільську місцевість сприймали переважно як деякий «сільськогосподарський виробничий простір», а тому найчастіше в центрі уваги українських науковців та експертів опинялися проблеми організації ефективного сільськогосподарського виробництва та вирішення нагальних соціальних проблем, до яких згодом додалися ще й питання організації раціонального використання природних ресурсів та охорони довкілля [2]. Через те при модернізації системи управління розвитком сільських територій в Україні слід подолати спрощене, суто галузеве і навіть споживацьке ставлення до села як до місця виробництва сільськогосподарської продукції та розглядати сільські території як багатофункціональні територіальні суспільні системи стратегічного значення.

Разом з тим, підписавши заключні документи Конференції ООН із проблем навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Україна взяла на себе політичне зобов'язання дотримуватись засад суспенсивного (англійською – *sustainable*) розвитку й здійснювати конкретні заходи щодо їх імплементації як у політику і практику розвитку національної економіки загалом, так і в управління розвитком окремих територіальних одиниць [1], а це зумовлює потребу розробки та теоретичного обґрунтування новітньої парадигми (концепції) управління сільським розвитком, яка б об'єднувала різні методиками та інструменти соціальних, економічних і природничих наук.

Отже, модернізація системи управління розвитком сільських територій повинна орієнтуватися на нову концепцію їх подальшого розвитку – багатофункціонального за формою та збалансованого за змістом. При цьому нова концепція управління розвитком сільських територій повинна містити не лише чітке визначення цільових (а фактично – ціннісних) орієнтирів у функціонуванні оновленої системи управління, а й методи формування (чи

трансплантації) сучасних інститутів управління, які б найповніше враховували економічні, соціальні, політичні та ментально-культурні аспекти розвитку не лише окремих територій, а й України загалом [2].

Західні фахівці все частіше наголошують на потребі формування «нової сільської економіки», яка б базувалась на диверсифікації економічної діяльності в сільській місцевості, та «нової парадигми сільського розвитку» в широкому трактуванні [4]. Зокрема, у спеціальному виданні Організації економічного співробітництва та розвитку «Нова сільська парадигма» [5] зазначається, що інструменти та політика, орієнтовані на розвиток сільського господарства, формують лише окрему підгрупу широкого кола питань, що стосуються розвитку сільських територій та благополуччя їх мешканців, а «нова парадигма» повинна стосуватися як змін у політичній спрямованості, так і коригування загальної структури управління розвитком сільських територій, у тому числі за такими напрямками: перехід від галузевого до територіального підходу в політиці сільського розвитку; зосередження уваги на місцевій специфіці як засобі отримання нових конкурентних переваг (таких як зручності (екологічні чи культурні) чи традиційні місцеві продукти) та квазі-суспільних благах, що опосередковано підтримують місцеве підприємство; децентралізація управління політикою розвитку на всіх рівнях; посилення партнерських відносин між державним, приватним та громадським секторами у розробці та впровадженні місцевої та регіональної політики. При цьому відзначаються значні методологічні проблеми та прогалини, які потребують свого вирішення завдяки поглибленим дослідженням [5].

Варто зауважити, що сучасна економічна наука, трактуючи модернізацію як основну сутність процесу активізації соціально-економічного розвитку, виділяє п'ять типів модернізації: технічну, культурну, соціальну, інституціональну та політичну, наголошуючи на необхідності їх взаємного узгодження [2]. У методологічному плані прийнято виділяти досить широкий спектр функцій модернізації системи управління соціально-економічним

розвитком, які можна згрупувати у три блоки: базисні, регулятивно-орієнтаційні та інструментальні функції [3].

Серед детермінант перспективної системи управління розвитком сільських територій можна виділити такі: цілі управління, орієнтовані на стратегічний розвиток територій; максимальне задоволення потреб місцевого населення та забезпечення необхідних умов для збереження природного середовища як головний орієнтир в управлінні; здатність адаптації до змін; широке використання новітніх технологій менеджменту та інновацій для досягнення поставлених цілей [2].

За останні півтора десятиліття українські вчені суттєво поглибили вивчення проблем управління розвитком сільських територій та модернізації сільської економіки, що можна трактувати як поступове входження досліджень за цими напрямками у загальноєвропейський контекст.

Для глибшого аналізу сучасні проблеми модернізації системи управління розвитком сільських територій з методичної точки зору доцільно об'єднати відповідно до видів забезпечення модернізаційних процесів у сфері муніципального управління в такі групи: 1) теоретико-методологічні проблеми; 2) правові проблеми; 3) організаційно-економічні проблеми; 4) технологічні проблеми; 5) гуманітарні проблеми.

Цілком очевидно, що необхідною умовою успішної модернізації системи управління сільським розвитком є вироблення не лише нової концепції управління, а й чіткої цілісної моделі її імплементації. У цьому контексті особливої уваги потребують теоретико-методологічні проблеми модернізації, оскільки від їх успішного вирішення залежатиме як закладання міцної методологічної бази, так і формування адекватного теоретичного інструментарію для здійснення конкретних управлінських дій, а глибоке осмислення сутності процесу модернізації й активізація наукового пошуку у сфері управління розвитком сільських територій сприятимуть створенню нових, більш адекватних стратегій розвитку сільських територій на всіх рівнях.

Список використаної літератури

1. Казьмір Л.П. Організаційно-територіальні детермінанти суспенсивного розвитку сільського господарства / Л.П. Казьмір // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України [зб. наук. пр.]. – 2014. – Вип. 6 (110). – С. 49-59.
2. Казьмір П.Г. Концептуальні засади модернізації системи управління розвитком сільських територій / П.Г. Казьмір, М.Г. Ступень, Л.П. Казьмір // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України [зб. наук. пр.]. – 2011. – Вип. 6 (92). Сучасні проблеми розвитку сільських територій. – С. 81-90.
3. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня : монографія / Г.Л. Монастирський. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – 464 с.
4. Drabenstott M. A New Rural Economy: A new role for public policy / M. Drabenstott, J. Henderson // Management Quarterly. – 2006. – Vol. 47. – No. 4. – P. 4-18.
5. OECD Rural Policy Reviews. The New Rural Paradigm: Policies and Governance. – Paris, 2006. – 130 p.

Кантур К.С., аспірант

*Львівський національний університет імені Івана Франка
katerynakantur@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ: ДОСВІД УКРАЇНИ

Ринок нафтопродуктів виступає важливою ланкою національного господарства. Від ефективності його функціонування значною мірою залежить конкурентоспроможність національної економіки загалом, а також якість життя населення. Адже всі сфери господарського життя, включаючи житлово-комунальне господарство, так чи інакше пов'язані зі споживанням нафтопродуктів. Тому від якості нафтопродуктів, які споживаються економікою, а також від встановлення коректних цін на них залежить

спроможність суб'єктів підприємництва здійснювати свою діяльність з низькими трансформаційними витратами, а відтак їх здатність гідно протистояти конкурентам на зовнішньому ринку.

Одним з основних чинників ефективного функціонування ринку нафтопродуктів та правильного встановлення цін на ньому є недопущення монопольних тенденцій і картельних змов між нафтовидобувними компаніями та нафтотрейдерами. Відтак, антимонопольне регулювання ринку нафтопродуктів виступає важливим елементом економічної політики будь-якої розвиненої держави.

Водночас, дослідники відзначають, що в сучасних соціально-економічних умовах на ринку нафтопродуктів часто набуває поширення монополістична конкуренція, яка вносить елемент антиконкурентної поведінки його учасників і знижує ефективність виконання ринковим механізмом своєї основної функції: перерозподілу обмеженого енергетичного ресурсу в напрямі тих суб'єктів господарювання, які здатні забезпечити його максимально ефективного використання на основі встановлення коректних ринкових цін. Передусім це стосується цін на паливно-мастильні матеріали, які можуть продаватися за різними цінами різним категоріям споживачів, або ж диференціюватися відповідно до задекларованої продавцем якості, яку покупці не в стані оцінити через наявні інформаційні асиметрії.

Термін монополістична конкуренція в науковий обіг був введений Е. Чемберліном, який звернув увагу на те, що часто диференціація товару призводить до ситуації, коли замість єдиного ринку складається мережа частково відособлених ринків. Тобто, виникає конкуренція між монополістами, які торгують диференційованим продуктом, маючи ринкову владу над частиною споживачів. [1]

На ринку нафтопродуктів така ситуація стає можливою в силу прив'язки ціни до якості сировини та способу її переробки, який, у кінцевому результаті, визначає якість відповідного нафтопродукту. Тому різні компанії мають змогу

продавати фактично одні і ті ж товари за різними цінами, посилаючись на їх різну якість, яку споживачеві доволі важко перевірити.

Крім того, можливий варіант встановлення диференційованих цін за рахунок знижок для постійних, гуртових чи корпоративних клієнтів, який дає змогу постачальникам продавати одні і ті ж нафтопродукти за різними цінами, спричиняючи тим самим деформацію цінового механізму, який таким чином виявляється неспроможним забезпечувати перерозподіл нафтопродуктів у напрямі їх найбільш ефективного використання цільовими групами споживачів.

І нарешті найбільш руйнівний варіант монополістичної конкуренції на ринку нафтопродуктів спостерігається у разі свідомого заниження продавцями якості своєї продукції з метою отримання додаткових прибутків при незмінних цінах. Найбільш відомими випадками реалізації такого сценарію є змішування паливно-мастильних матеріалів різних цінових категорій і продаж їх за ціною найвищої цінової категорії (наприклад, розбавлення бензинів марки А-98 бензинами марки А-95 тощо).

Всі три зазначені типи диференціації продукту, які підпадають під теоретичний опис монополістичної конкуренції, знаходять своє підтвердження у практиці функціонування ринку нафтопродуктів України. Зокрема, дослідники відзначають що попри велику кількість АЗС, які формально між собою жодними відносинами контролю не пов'язані (їх власниками чи орендарями є різні юридичні особи), з невідомих для широкого загалу причин, всі вони відпускають пальне за однаковими цінами і одночасно ці ціни піднімають. Пояснити таку поведінку компаній і мереж, які працюють під 15 різними брендами, іншими причинами важко. При цьому, ціни на українських АЗС зазвичай є близькими до межі рентабельності більшості невеликих регіональних чи місцевих мереж. [3]

Прояви антиконкурентної поведінки на вітчизняному ринку нафтопродуктів спостерігаються, насамперед, у зниженні стандартів якості кінцевих продуктів (зокрема бензину і дизпалива), а також у завищенні цін на

них через негласні картельні домовленості та встановлення дискримінаційних цінових знижок.

Крім того, частина учасників ринку світлих нафтопродуктів у нашій державі має змогу диференціювати ціни і працювати в режимі монополістичної конкуренції завдяки не сплаті податків. Відтак ті, хто працює виключно легально, змушені продавати бензин за високими цінами і конкурувати в рівні обслуговування. На жаль, антимонопольні органи та інші контролюючі інституції нашої держави не приділяють належної уваги тим, хто оптимізує податки і спотворює конкурентне середовище. [2]

Для викорінення описаних проявів монополістичної конкуренції, передусім у контексті недопущення деформації цін на ринку нафтопродуктів, існують дієві механізми антимонопольного регулювання, які протягом тривалого періоду часу були відпрацьовані в економіках розвинених держав світу, а сьогодні можуть бути успішно застосованими і в Україні.

Передусім це стосується удосконалення чинного законодавства, зокрема в частині виявлення картельних змов, із залученням до цього процесу як антимонопольних відомств (наприклад Антимонопольного комітету України), так і правоохоронних і без пекових структур (у наших умовах підрозділів МВС, прокуратури та СБУ).

Крім того, в умовах поглиблення європейської інтеграції України, необхідно більш активно залучати до контролю процесів ринкової конкуренції інститути громадянського суспільства. Передусім це стосується захисту конкуренції на такому важливому ринку, яким є ринок нафтопродуктів. З цією метою, зокрема доцільно інтенсивніше використовувати можливості товариств захисту прав споживачів, наукових установ і вищих навчальних закладів, торгово-промислових палат, агенцій місцевого розвитку тощо.

Список використаної літератури

1. Гальперин В., Игнатъев С. & Моргунов В. (2004) Дифференциация продукта и монополистическая конкуренция / *Микроэкономика*. – С.-Пб:

Экономическая школа. Взято з <http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=12/>

2. Картельна змова або тиск на бізнес: чому ціни на бензин паралельно ростуть і хто винен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodayna.ua/economics/enews/kartelnyy-sgovor-ili-davlenie-na-biznes-rochemu-ceny-na-benzin-parallelno-rastut-i-kto-vinovat--744442.html/>

3. Рябцев Г. На ринку нафтопродуктів України немає картельних змов, проте існує нечесна конкуренція / Геннадій Рябцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1675975-na-rynku-naftoproduktiv-ukrainy-nemaie-kartelnykh-zmov-prote-isnuie-nechesna-konkurentsia-hriabtsev/>

*Кучінка Т.В., аспірант кафедри фінансів
провідний фахівець кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
kuchincka.tanya@gmail.com*

НОРМУВАННЯ ЗНАЧЕНЬ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Нормування індикаторів визначається з метою ідентифікування рівня економічної кризи, результативності антикризового управління, дієвості антикризової системи. Розрахунок нормованих значень визначається на основі наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 1277 від 29.10.2013 р. «Про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України».

Процедура нормування індикаторів є необхідним, оскільки всі індикатори мають різну розмірність. Більш того, вони можуть бути різноспрямованими: є індикатори, збільшення яких бажано (стимулятори), інші – зменшення яких бажано (де стимулятори).

Індикатор типу S є стимулятором, тобто наявний прямий зв'язок між показником-стимулятором та інтегральною оцінкою.

Індикатор типу D є дестимулятором, коли між показником-дестимулятором та інтегральною оцінкою наявний зворотній зв'язок.

Найбільш поширеним серед множини індикаторів є змішаний тип N, який до певного значення показника є стимулятором, а в разі подальшого збільшення перетворюється на дестимулятор.

За допомогою нормування переводять індикатори різних розмірностей у безрозмірні величини до діапазону (0-1). Також дає можливість співставлення різноспрямованих індикаторів, без чого неможливо формування інтегрального індексу для визначення рівня економічної кризи [1].

Нормування індикаторів здійснюється за допомогою лінійної функції таким чином, щоб характеристичні значення індикаторів потрапляли в зіставні за величиною інтервали. Перехід від абсолютних до нормованих значень індикаторів дозволяє вимірювати індикатори за шкалою від 0 до 1 або у відсотках: 0 відповідає 0%, 1-100%. Таким чином, отримане нормоване значення індикатора характеризує своєю величиною ступінь наближення до оптимального значення 1 [2].

Нормування індикаторів здійснюється за такими типами:

1) за типом S здійснюється за такою формулою:

$$y_{ij} = 0,2 * \left(\frac{x_{ij} - x_{\text{крит}}}{n_i} \right), x_{ij} < 0, x_{ij} < x_{\text{крит}}$$

$$y_{ij} = 0,2 * \left(\frac{x_{ij}}{x_{\text{крит}}} \right), 0 < x_{ij} < x_{\text{крит}}$$

$$y_{ij} = 0,2 + 0,2 * \left(\frac{x_{ij} - x_{\text{крит}}}{x_{\text{небезп}} - x_{\text{крит}}} \right), x_{\text{крит}} \leq x_{ij} < x_{\text{небезп}} \quad (1)$$

$$y_{ij} = 0,4 + 0,2 * \left(\frac{x_{ij} - x_{\text{небезп}}}{x_{\text{нездв}} - x_{\text{небезп}}} \right), x_{\text{небезп}} \leq x_{ij} < x_{\text{нездв}}$$

$$y_{ij} = 0,6 + 0,2 * \left(\frac{x_{ij} - x_{\text{нездв}}}{x_{\text{здв}} - x_{\text{нездв}}} \right), x_{\text{нездв}} \leq x_{ij} < x_{\text{здв}}$$

$$y_{ij} = 0,8 + 0,2 * \left(\frac{x_{ij} - x_{здв}}{x_{опт} - x_{здв}} \right), x_{здв} \leq x_{ij} < x_{опт}$$

де x_{ij} – значення і-го індикатора в період j ;

y_{ij} – нормоване значення індикатора x_{ij} ;

n_i – константа згладжування, для кожного індикатора визначається окремо експертним шляхом.

2) за типом D здійснюється за такою формулою:

$$y_{ij} = 0,8 + 0,2 * \left(\frac{x_{здв} - x_{ij}}{x_{здв} - x_{опт}} \right), x_{здв} \leq x_{ij} < x_{опт}$$

$$y_{ij} = 0,6 + 0,2 * \left(\frac{x_{нездв} - x_{ij}}{x_{нездв} - x_{здв}} \right), x_{здв} \leq x_{ij} < x_{нездв} \quad (2)$$

$$y_{ij} = 0,4 + 0,2 * \left(\frac{x_{небезп} - x_{ij}}{x_{небезп} - x_{нездв}} \right), x_{нездв} \leq x_{ij} < x_{небезп}$$

$$y_{ij} = 0,2 + 0,2 * \left(\frac{x_{крит} - x_{ij}}{x_{крит} - x_{небезп}} \right), x_{небезп} \leq x_{ij} < x_{крит}$$

$$y_{ij} = 0,2 * \left(\frac{x_{крит}}{x_{опт}} \right), x_{крит} \leq x_{ij}$$

де x_{ij} – значення і-го індикатора в період j ;

y_{ij} – нормоване значення індикатора x_{ij} ;

n_i – константа згладжування, для кожного індикатора визначається окремо експертним шляхом.

3) за типом N до певного значення є стимулятором, а в разі його подальшого збільшення є дестимулятором. Нормування такого індикатора потребує поєднання розрахунків за типом S (для лівої частини, яка є стимулятором) та за типом D (для правої частини, що є дестимулятором).

В інтервалі між лівою та правою частинами оптимальних значень індикатора нормалізоване значення дорівнює 1.

Отже, методичні підходи до розрахунку нормалізованих значень індикаторів визначення рівня економічної кризи полягають у розрахунку:

відношення фактичного значення показника-стимулятора до його граничного значення; відношення граничного значення показника-дестимулятора до його граничного значення. Такі розрахунки дають можливість оцінити поточний економічний стан регіону (країни, регіонів, видів економічної діяльності), ідентифікувати зони ризику, стан економічної кризи та дієвість системи антикризового управління.

Список використаної літератури

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

2. Наказ про затвердження методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm/

*Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри політичної економії
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com*

ВЛАСНІСТЬ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ФОРМ

Постановка проблеми. Прояв різноманітних форм привласнення інтелектуального продукту в соціально-економічних системах зазвичай досліджується і відособлено, і у взаємодії з власністю. В обох варіантах домінують традиції жорсткої "прив'язки" окремих форм привласнення до певних його видів з узагальненням аналізу. Доповнення такого структурування фундаментальною основою привласнення (взаємодією належності та набуття) дозволить позбутися суперечностей при висвітленні особливостей функціонування його (привласнення) форм, у т.ч. й економіко-правових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі для

виділення типів, видів і форм власності й привласнення використовується різноманітність критеріїв: спосіб поєднання особистого та речового факторів виробництва [1, с. 23-32]; статус суб'єкта в системі відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання об'єктів та їх організаційно-економічний прояв [2, с. 60-64]; якісні характеристики об'єкта; різні рівні суспільно-індивідуальної природи актора [3, с. 39] тощо. Одним із прикладів наведених підходів є виділення суспільного, приватного та змішаного типів привласнення; загальнонародної, колективної, трудової, приватнопідприємницької, приватної та змішаної форм привласнення; загальнодержавних, комунальних, акціонерних, кооперативних та ін. видів привласнення [1, с. 23-32].

Формулювання цілі статті. Метою є виявлення та розкриття характеристик взаємного підпорядкування процесів прояву привласнення інтелектуального продукту в економіко-правових формах.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, еволюція поліформізму привласнення є результатом історичного процесу виокремлення в людській життєдіяльності таких складових, як уречевлення та олюднення. Діяльність з уречевлення закарбовувалася в знаряддях і предметах праці та предметах споживання. Їх привласнення еволюціонувало в тваринництві, землеробстві та ремеслі як зрушення ланцюжків цілеспрямованих дій від природно-традиційних до більш штучно-новативних. Так, інстинктивні власницькі реакції людських особин породжували в їх спільності стадний власницький інстинкт відносно кормової території. Над ним надбудовувалися зародки індивідуального і колективного привласнення сутнісних людських сил (СЛС) уречевлених у примітивних знаряддях праці та олюднених у нервовому субстраті. Таке привласнення предметів природи за допомогою предметів природи відповідало примітивним, півтваринним способам полювання, рибної ловлі, збиральництва [4, с. 14]. Індивідуально-колективна діяльність породила джерела, субстанцію людського, власницького початку. У властивих йому процесах усупільнення і відокремлення виділилися взаємопов'язані суспільний

та індивідуальний початки й виникали суспільний, індивідуальний, змішаний типи привласнення. Зазначені процеси тривають по нині, а типи привласнення отримали вираз у співіснуванні й співрозвитку, у т.ч. мережевих початків, видів привласнення.

Наприклад, дослідження показують [5, с.94], що рівнями генезису форм привласнення інтелектуального продукту є: а) індивідуальний та колективно-суспільні типи привласнення інтелектуального продукту; б) особистий, індивідуумний, персональний, приватний види індивідуального типу привласнення інтелектуального продукту; груповий, колективний, сімейно-клановий, корпоративний, загальнонародний види суспільного типу привласнення інтелектуального продукту; колективно-індивідуальний, колективно-особистий, колективно-приватний, «влада – власність» та інші види змішаного типу привласнення інтелектуального продукту. Не викликає сумніву, що умовами відповідних типів є процеси усупільнення та відокремлення, а видів – духовна, соціальна, політична складові діяльності з олюднення.

Мережевий прояв форм привласнення інтелектуального продукту відзначається їх взаємною підпорядкованістю в руслі діяльності з уречевлення та олюднення сутнісних людських сил. Така підпорядкованість процесів прояву форм відображає проблему ролі та значення норм в олюднюючій життєдіяльності. Остання осмислюється зазвичай крізь категорії спільності, необхідності та повинності. В пізнанні олюднення «соціально-обов'язкове» є наслідуванням ідеї справедливості, що вимагає оцінки діяльності людей з позиції етично-повинного, а не тільки пошуку істини. Повинне уміщує в собі необхідність та підноситься на нею. Необхідність пізнання олюднення передбачає виявлення норм та правил його духовної, соціальної та політичної складових. Нормативне обґрунтування духовної діяльності (скажімо, з погляду справедливості, істини, краси, віри) є відносним, однак воно задає формальні властивості інтелектуальної діяльності творців. В нормах закарбовується політика держави, так як нормативи (господарські, правові та ін.) видаються державою. Спільність норм та соціальної моралі обумовлюється їх

формалізацією, а відмінності полягають у формі вираження, в способах захисту від порушень тощо.

Не викликає сумніву наявність відмічених норм і в царині уречевлення та опосередкованого олюднення як економічної підпорядкованості процесів прояву форм привласнення інтелектуального продукту. Скажімо, такий процес привласнення як генерація детермінує регламентацію як її вихідний пункт, який "зміцнюється" через наслідування, і як джерело об'єкта належності (наприклад, при самоврядуванні). Також процес генерації породжує та постає внутрішнім, змістовним моментом і формалізації (за умов самоуправління). Самореалізація й самовдосконалення процесу генерації передбачає тотожність розвитку процесу формалізації. Останній, в свою чергу, підпорядковується процесу генерації через підтримання свого розвитку в межах діяльності уречевленої або олюдненої опосередковано. Вплив процесу регламентації на процес генерації є підкоренням об'єкту владних відносин. З іншої сторони, прояв регламентації підтримується удосконаленням санкціонування з боку процесу формалізації.

Відмічена каузальність економічної підпорядкованості процесів прояву форм привласнення інтелектуального продукту виявляє специфіку під час розподілу останнього. Так, процес генерації реалізує наслідування процесів регламентації та формалізації у спрямованості складових актора на необхідну частку продукту економічної діяльності. В процесі генерації передбачається послідовне повторення на стадіях відтворення такого продукту схожих ознак регламентних правил з боку процесу формалізації. З іншого боку, процесом формалізації демонструється сприйняття від процесу регламентації продовження дій щодо вилучення корисних властивостей з продукту економічної діяльності. Це акцентує на переважанні характеристик наслідування економіко-підпорядкованості генерації як процесу прояву форм привласнення інтелектуального продукту.

Природа регламентації як іншого процесу прояву форм привласнення інтелектуального продукту передбачає більший масштаб реалізації відносно інших його напрямків. Актори останніх змушені підпорядковуватися (нести

додаткові втрати) процесу регламентації, що сприяє відносному збільшенню додаткового продукту економічної діяльності. Здійснення на практиці процесу регламентації обумовлює мінімальність втрат актора формалізації серед альтернативних варіантів економічної діяльності (опозиційних, опортуністичних тощо). Процес регламентації на основі асиметрії (обмеження доступу) в розподілі ресурсів щодо генерації регулює її придатність для економічної діяльності. Це віддзеркалює верховенство характеристик застосування в економіко-підпорядкованості регламентації як процесу прояву форм привласнення інтелектуального продукту.

Підпорядкованість формалізації як наступного процесу появу форм привласнення інтелектуального продукту передбачає її підтримання з боку вже названих процесів. Властиві їм актори виражають погодження на підпорядкування процесу формалізації через прирощення надлишкової частини продукту економічної діяльності над його додатковою часткою. Сприяння процесу формалізації з боку регламентації забезпечується через порядок використання продукту економічної діяльності. В свою чергу, процес формалізації слугує опорою стабільності генерації, при регламентації правил створення продукту економічної діяльності. Зазначене демонструє домінування характеристик підтримання в економіко-підпорядкованості формалізації як процесу прояву форм привласнення інтелектуального продукту.

Висновки. Економіко-підпорядкованість процесів прояву форм привласнення інтелектуального продукту характеризується наслідуванням, підтриманням, застосуванням. На поверхні господарювання привласнення інтелектуального продукту має завуальованість економіко-правовими формами, в яких закарбований його економічний зріз. В останніх втілено каузальність взаємного підпорядкування процесів прояву форм привласнення інтелектуального продукту на рівні організаційної субординації; враховано переважно діяльність з уречевлення, а частково – опосередкованого олюднення; не відображено олюднюючу частку діяльності у взаємодії духовної, соціальної й політичної складових.

Список використаної літератури

1. Економіка підприємства : підручник [Текст] / За заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2012.
2. Мандыбура В.Е. Системно-формационная трансформация института собственности // В.Е. Мандыбура/ Вопросы политической экономии. – 2013. № 4, – С. 54 86.
3. Нариси теорії національної економіки. Монографія [Текст] / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпропетровськ : Січ, 2015. – 322 с.
4. Океанова З.К. Экономическая теория. Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. [Текст] / З.К. Океанова. - М.: "Дашков и К0", 2008. - 652 с.
5. Інноваційно-інформаційна економіка: зміст, динаміка, регулювання: монографія [Текст] / Тарасевич В.М., Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. – Дніпро: ПМП «Економіка», 2018. – 352 с.

*Ліба Н.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
msu.oblik@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Розроблення і реалізація ефективної регіональної політики розглядаються як одна із стратегічних цілей України. Диспропорції в регіональному розвитку країни і сповільнений процес інформатизації суспільства не дозволили сформувати комплексні системи управління в регіонах, носячи, з одного боку уніфікований характер, а з іншого, – такі, що відповідають принципам регіональної специфіки і диференціації. В результаті сьогодні продовжує залишатися невирішеним цілий ряд регіональних проблем, таких як спад виробництва, зниження якості життя населення, руйнування територіальної, у тому числі й соціальної інфраструктури тощо. Очевидно, що в кожному із суб'єктів України необхідна модифікація існуючих управлінських механізмів, яка дозволить не лише розв'язати вищезазначені проблеми, а й ефективніше

використовувати потенціал території, і врешті решт підвищить конкурентоспроможність регіонів [3].

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем економічної діагностики зробили російські та українські вчені, такі як: Ф. Аунапу, М.І. Баканов, М.І. Бланк, В. Бочаров, А. Вартанов, Н. Євдокімов та В. Кірієнко, Г. Кірейцев, М. Кизим, В. Забродський, А. Ковальов, В. Пастухова, А. Шеремет.

Економічна діагностика регіонального розвитку є окремим, самостійним предметом регіональної економіки як науки. Основним об'єктом вивчення регіональної економіки є територіальна організація господарства [4], завдяки яким отримала значне розширення її предметна область.

Серед основних її складових є: економіка окремого регіону, економічні міжрегіональні зв'язки, регіональні системи, розміщення продуктивних сил, регіональні аспекти економічного життя [1], тобто всі області економіки в яких виявляються проблемні ситуації регіонального рівня. Прийнято вважати, що основна мета діагностики це: ідентифікація параметрів та тенденцій розвитку. З таким твердженням мети можна погодитися, але найбільш точно вона може бути наведена як «виявлення проблем конкретного регіону (вони можуть бути типовими та нетиповими для інших регіонів) та розробку рекомендацій» [2].

Ототожнюючи, необхідно зазначити, що під економічною діагностикою розвитку регіону необхідно розуміти комплекс науково-методологічних та науково-прикладних досліджень, спрямованих на виявлення, опис та ідентифікацію проблем, пов'язаних зі змінами умов розвитку окремих елементів продуктивних сил на окремій території. При цьому головною метою економічної діагностики регіонального (територіального) розвитку є реалізація можливостей отримання об'єктивної оцінки регіональних ситуацій та проблем (процесів, явищ), необхідної для забезпечення їх ефективного вирішення [2]. При чому предметом економічної діагностики параметрів регіонального розвитку є науково-обґрунтований інструментарій дослідження зв'язків та взаємовідносин між окремими елементами продуктивних сил, їх

територіальною організацією та результати функціонування економіки регіону в цілому.

Діагностика регіональних проблем в принципі повинна бути логічно пов'язана з діагностикою ситуації, але включати по визначенню як мінімум перелік ключових проблем функціонування економіки регіону і фіксацію основних параметрів його розвитку.

Системний підхід розгляду регіону з позиції території, економічної системи та економічного простору дозволяє найбільш точно визначитися з вибором об'єктної бази та окреслити основні процеси, які підпадають під можливість дослідження із застосування інструментарію економічної діагностики регіонального розвитку [5].

Список використаної літератури:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов. – 2 –е изд. [Текст] /А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
2. Клисторин В.И. Диагностика региональных финансов / В. И. Клисторин // Регион: экономика и социология. – 2004. - № 2. – С. 3-22.
3. Лі М. Діагностика соціально-економічного розвитку регіону як елемент механізму державного управління [Текст] / М. Лі // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2012. — №4. — С. 50-54.
4. Павлов К. Межрегиональные социально-экономические отношения: вопросы теории и оценки [Текст] /К. Павлов // Общество и экономика. – 2003. - № 1. - С. 134-143.
5. Храпкіна В. В. Економічна діагностика параметрів регіонального розвитку / В. В. Храпкіна, В. Ю. Медвідь // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 4. - С. 86-90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2017_4_18.

*Лінтур І.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Мукачівський державний університет
lintur.inna@gmail.com*

МОЖЛИВОСТІ ВИРІВНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Довготермінове планування функціонування протягом тривалого періоду застосовується в Україні, проте ефективні результуючі показники досі зустрічалися здебільшого у великих містах, які мали відповідні соціально-економічні ресурси, а також сприяння керівництва міст для реалізації планів. Децентралізаційні процеси в Україні сприяють появі спроможних громад, проте з малим досвідом стратегічного планування свого розвитку. Виходячи з особистих інтересів та потреб, вони мають визначати і планувати своє майбутнє. В цьому процес важливу роль, нашу думку, відграє державна підтримка територіального розвитку [2].

В структурі всіх держав є місцевості, які територіально більші від міста та мають різні фактори сприяння розвитку. Виконуючи свої функції держава має забезпечувати своїх громадян рівними можливостями розвитку та берегти єдність державного простору не зважаючи на територіальні особливості. Усунення дисбалансів у економічному розвитку територій, створення умов для солідарності є запорукою територіальної єдності територіального державного простору та економічної стійкості держави [1]. Постійний пошук шляхів вирівнювання економічної спроможності громад є запорукою уникнення та, за необхідності, швидкого вирішення територіальних проблем населення.

У більшості світових країн, які в окремих випадках є трохи більшими ніж одне місто, мають місце диспропорції між окремими частинами цих країн. В цілому така невідповідність є нормальною і навіть типовою у зв'язку з географічними особливостями розміщення цих держав. Так більшість європейських держав знаходяться біля узбережжя морів. Як правило

територіальні громади, що проживають на таких територіях більш економічно спроможними, ніж гірські. Тому метою статті є пошук шляхів вирівнювання економічної спроможності територіальних громад.

Пошук шляхів вирівнювання економічної спроможності територіальних громад показав, що в територіальних громад, що вже об'єдналися в процесі децентралізації, починається нова віха функціонування та розвитку. Об'єднання надало громадам більше повноважень та людських і матеріальних ресурсів. Разом з цим, вони отримали більше навантаження, за рахунок збільшення, через відповідальність перед своїм населенням за формування вищого рівня комфорту та безпеки проживання.

Запорукою цього може бути лише спланований і обґрунтований розвиток та досвід. Проте власний досвід, з очевидних причин, відсутній. Тому планування та пошук шляхів вирівнювання економічної спроможності громад має бути чітко спланованим з врахуванням особливостей за залученням інновацій з метою отримання якісно нового досвіду об'єднаного функціонування громад на звичних територіях.

Список використаної літератури

1. Європейська Хартія Місцевого Самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

2. Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/09/Ivano-Frankivska-Zakarpatska.pdf>

Нелінович О.В.

Науковий співробітник відділу дослідження митних ризиків

НДЦ митної справи НДІ фіскальної політики

Університету державної фіскальної служби України

neli2002@ukr.net

СУЧАСНА НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ В УКРАЇНІ

Міністерство фінансів України працює над розвитком та вдосконаленням діючої в Україні системи управління митними ризиками в рамках реформи митниці з метою побудови сучасної, гнучкої, багатофункціональної системи управління митними ризиками, яка ефективно функціонуватиме та розвиватиметься як на центральному, так і на регіональному рівнях. З цією метою розроблено Стратегію розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року та План заходів з її реалізації, які схвалив Уряд.

Основними аспектами, що розглядаються в рамках зазначеної Стратегії, є законодавче забезпечення, організаційна структура, процеси управління ризиками, взаємодія, ІТ, ресурсне забезпечення та підготовка персоналу.

Основними напрямками реалізації Стратегії є:

– здійснення інституційних змін, а саме створення в структурі Державної фіскальної служби (ДФС) окремого структурного підрозділу з питань управління митними ризиками, штатна чисельність якого повинна бути не менше 70 посадових осіб. Створення в структурі підрозділу інформаційних технологій ДФС підрозділу з питань розробки та супроводження автоматизованої системи аналізу та управління ризиками і проведення аудиту штатною чисельністю не менше п'яти посадових осіб. Створення в структурі митниць самостійних підрозділів з питань управління ризиками, штатна чисельність яких повинна бути не менш як п'ять посадових осіб для митниць, залежно від штатної чисельності.

– проведення аналізу та оцінки ризиків безпеки до прибуття товарів, транспортних засобів у пунктах пропуску через державний кордон, а саме запровадження механізму надання перевізниками попередньої інформації про товари, транспортні засоби, заплановані до переміщення, в обсязі та з дотриманням часових нормативів, передбачених міжнародними стандартами. Запровадження відповідальності перевізників за неподання чи несвоєчасне подання або подання попередньої інформації в обсязі та в строки, визначені законодавством, або за подання недостовірної попередньої інформації. Зауважимо, що внесення до Митного кодексу України (МКУ) змін щодо запровадження відповідальності перевізника за неподання чи несвоєчасне подання попередньої інформації в обсязі та в строки, визначені законодавством, або за подання недостовірної попередньої інформації передбачене в плані заходів по реалізації стратегії на III квартал 2018 року [1].

– вдосконалення підходів до управління митними ризиками, а саме забезпечення підтримки в актуальному стані автоматизованої системи аналізу та управління ризиками шляхом наповнення її новими профілями ризику, актуалізації діючих профілів ризику, вдосконалення автоматизованих алгоритмів аналізу та оцінки ризиків.

– посилення ролі митниць у процесах управління ризиками, в тому числі шляхом регіонального профілювання ризиків.

– розширення джерел інформації для проведення аналізу та оцінки ризиків, у тому числі автоматизованого аналізу та оцінки.

– застосування таргетингу під час здійснення митного контролю найбільш ризикових зовнішньоекономічних транзакцій, а також для проведення оцінки ризиків до прибуття товарів, транспортних засобів у пункти пропуску через державний кордон.

– впровадження системи автоматизованого розподілу суб'єктів господарювання залежно від характеристик таких суб'єктів та історії їх діяльності під час проведення автоматизованого аналізу та оцінки ризиків.

- удосконалення підходів до проведення аналізу та оцінки ризиків під час здійснення контролю правильності визначення митної вартості шляхом застосування попередніх рішень з питань визначення митної вартості.
- створення комплексної автоматизованої системи моніторингу застосування системи управління ризиками.
- застосування єдиних підходів до роботи з наявним програмним забезпеченням та технічними засобами митного контролю під час проведення аналізу та оцінки ризиків.
- використання додаткових механізмів верифікації результатів митного контролю, в тому числі шляхом застосування засобів фіксації виконання митних формальностей, визначених за результатами застосування системи управління ризиками.
- створення бази даних ризиків - спеціального програмного забезпечення, яке передбачатиме можливість внесення будь-якою посадовою особою митниці інформації про можливі ризики порушення вимог законодавства та даватиме змогу здійснювати відстеження процесу опрацювання уповноваженими підрозділами наданих пропозицій.
- забезпечення розвитку інформаційних технологій, зокрема впровадження програмного забезпечення для автоматизації процесу проведення аналізу та оцінки ризиків під час переміщення (пересилання) міжнародних поштових відправлень та експрес-відправлень, а також у пунктах пропуску через державний кордон, у тому числі для повітряного сполучення.
- забезпечення міжвідомчої взаємодії, а саме поліпшення ефективності взаємодії між органами державної влади шляхом забезпечення обміну інформацією в режимі реального часу, яка може бути використана, зокрема, для проведення аналізу та оцінки ризиків, а також для виявлення та припинення порушень вимог законодавства;
- забезпечення передачі Держприкордонслужбою до ДФС інформації про осіб, які переміщуються через державний кордон, у режимі

реального часу з метою проведення аналізу та оцінки ризиків безпеки, а також виявлення, припинення та протидії порушенням вимог законодавства з питань державної митної справи.

- забезпечення розвитку людських ресурсів [1].

Реалізація Стратегії дасть змогу забезпечити ефективне функціонування в Україні сучасної, адаптованої, багатофункціональної системи управління митними ризиками, яка буде мати здатність вдосконалюватися та розвиватися як на центральному, так і на регіональному рівні, з використанням різноманітних джерел інформації, основною метою якої є досягнення оптимального балансу між спрощенням процедур міжнародної торгівлі та забезпеченням належного рівня митного контролю.

Зауважимо, що основоположні принципи застосування системи управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю закріплено з 2012 року в МКУ. Положення МКУ щодо безпосереднього застосування системи управління ризиками відповідають стандартним правилам 6.3 і 6.4 розділу 6 Загального додатка до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, розділу 4 статті 7 Угоди про спрощення процедур торгівлі СОТ, положенням Митного кодексу Союзу щодо управління ризиками, прийнятого відповідно до Регламенту (ЄС) № 952/2013 Європейського Парламенту та Ради від 9 жовтня 2013 року [1].

З урахуванням Рамкових стандартів забезпечення безпеки і спрощення процедур міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації, Компендіуму з управління ризиками Всесвітньої митної організації та кращого міжнародного досвіду з управління митними ризиками у 2015 році було удосконалено Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками, передбачений частиною другою статті 363 Митного кодексу України, до якого включено положення про можливість здійснення таргетингу, розподілу ризиків на фіскальні ризики та ризики безпеки, а також пріоритетів митниць щодо їх аналізу, оцінки та вжиття відповідних заходів.

Отже, основні підходи до застосування інструментів системи управління ризиками в митній системі України закріплені в оновленому Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками в митній системі України, який затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.07.2015 № 684. Зазначений Порядок визначає, що представляє собою автоматизована система аналізу та управління ризиками (АСАУР) – сукупність програмно-інформаційних комплексів, які забезпечують функціонування системи управління ризиками Держмитслужби України під час контролю із застосуванням системи управління ризиками [2].

Основне завдання АСАУР полягає у тому, щоб на підставі всіх діючих профілів ризику здійснити оцінку ризику митної декларації, яка прийнята до митного оформлення та видати повідомлення із вказівками необхідних заходів, що слід зробити для перевірки законності зовнішньоекономічної операції посадовій особі, яка здійснює митне оформлення та митний контроль. АСАУР дозволяє автоматизувати оцінку ризику за кожною митною декларацією.

Список використаної літератури

1. Про розвиток системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року [Електронний ресурс] : розпорядження [схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 978-р]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-p>.

2. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю [Електронний ресурс] : наказ [затверджено наказом МФУ 31.07.2015 № 684]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15>.

*Николаевский В.В., к.э.н., доцент
доцент кафедры финансов
Белорусский государственный
экономический университет
v.nikolaevsky@tut.by*

УСТОЙЧИВОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТ СЛУЧАЙНЫХ ВОЗМУЩЕНИЙ К СТАЦИОНАРНЫМ УСЛОВИЯМ

Внешнеэкономическая политика государства – это законодательно закрепленная система инструментов и механизмов (мер и методов) для создания условий организации, развития и управления внешнеэкономической деятельностью государства, обеспечивающей его устойчивую конкурентоспособность на мировых рынках товаров и услуг, а также финансовых рынках мира. Основой разработки внешнеэкономической политики государства, по нашему мнению, должно являться определение совокупности его национальных интересов [2]. И только в соответствии с ними осуществляется выбор направления социально-экономического развития и соответствующей системы приоритетов в экономической и социальной сферах [3, с.15-27]. Выбор системы приоритетов означает не только указание направлений развития, но и формулирование конкретных целей и задач, которые обеспечат достижение и защиту национальных интересов.

Таким образом, внешнеэкономическая политика представляется как функция многих переменных, которые в свою очередь подвержены влиянию широкого спектра факторов как внутренней, так и внешней природы. Для упрощения анализа внешнеэкономической политики воспользуемся ее представлением как сложной саморазвивающейся системы, которая должна иметь определенную направленность и цели развития [4, с.48-56].

Дадим определение финансовых инструментов как законодательно установленных методов и способов привлечения, распределения и расходования денежных ресурсов на достижение поставленных целей. При

этом финансовые механизмы определяются как совокупность и последовательность использования финансовых инструментов для привлечения, распределения и расходования денежных ресурсов на достижение поставленных целей. Исходя из данных определений, легко выявить основное свойство финансовых инструментов и механизмов – возможность адаптации к изменяющимся условиям функционирования и способы такой адаптации.

Известно, что внешняя и внутренняя среда функционирования национальной экономики подвержена воздействию ряда случайных факторов. Тогда тот факт, что внешнеэкономическая политика представляется как сформированная «сегодня» совокупность средств достижения стоящих перед государством целей в будущем определяет ее вероятностный характер. То есть внешнеэкономическая политика динамична по своей природе и не может быть строго детерминированной как во времени, так и пространстве. Возможность случайных изменений экономической и политической среды во времени, с одной стороны, и желание минимизировать риски неопределенности, с другой стороны, приводят к необходимости структурировать временные интервалы реализации политики на, так называемые интервалы стационарности. На этих интервалах условия экономического развития рассматриваются как стабильные, но не идентичные. По мере перехода на новый уровень стационарности изменяются условия функционирования и, как следствие этого, изменяется набор инструментов и механизмов регулирования, соответствующих новым условиям. Такая методология представления траектории экономического развития создает объективные условия для минимизации рисков достижения поставленных целей, используя при этом различные типы внешнеэкономической политики: долгосрочной и краткосрочной. При этом заметим, что краткосрочные интервалы политики вписываются в интервал долгосрочной политики, что представлено на рис.

Представленный нами методологический подход аппроксимации прогнозируемых траекторий развития позволяет заранее прогнозировать необходимые изменения в законодательной сфере или четко предвидеть

необходимость использования административных методов регулирования внешнеэкономической деятельности и видеть общую направленность, а также оценить длительность их использования. Заметим, что целевые установки по конечному результату остаются неизменными и могут лишь изменяться сценарии их достижения. Все это создает объективные условия для формирования гибкой внешнеэкономической политики, а также своевременного выбора адекватных ситуации инструментов и механизмов ее реализации.

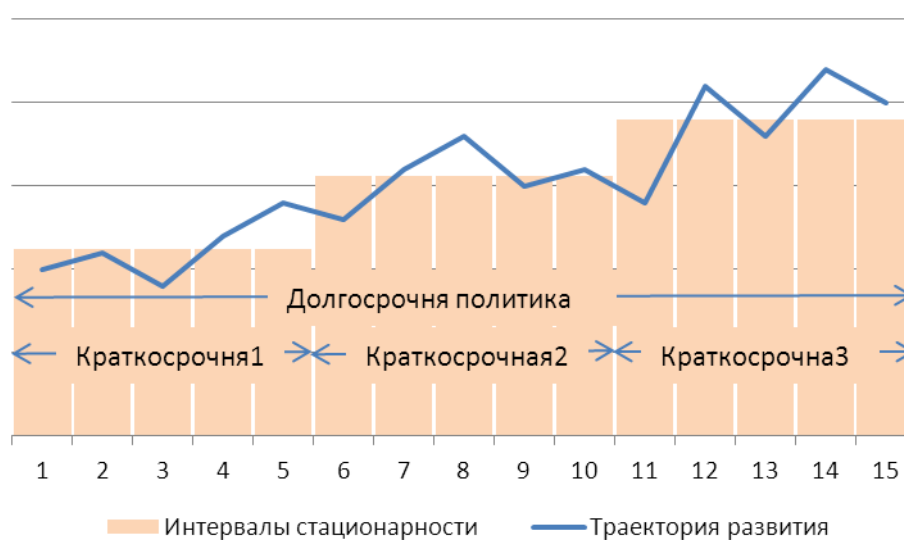


Рисунок. Выделение интервалов стационарности в траектории развития

Как видно из рис., долгосрочная внешнеэкономическая политика определяет общую тенденцию по достижению поставленных целей, в то время, как краткосрочная (текущая) определяет политику на стационарных интервалах развития.

Текущая внешнеэкономическая политика представляет собой набор практических мер (мероприятий) на сравнительно небольшом отрезке времени, определяемом относительной стабильностью внешней среды. Как правило, это может быть интервал продолжительностью до 3 лет. В условиях экономических и политических турбулентностей этот интервал, естественно, сокращается до одного года. Основной задачей текущей внешнеэкономической политики

является выбор адекватных складывающейся ситуации методов и инструментария для оперативного управления (регулирования) внешнеэкономическими процессами: коррекции величины процентных ставок, квот, акцизов и пр.

В соответствии с выбранной и реализуемой политикой внешнеэкономической деятельностью формируются требования и к финансовым инструментам и механизмам, обеспечивающим ее реализацию.

В динамичных условиях современного мира минимизация рисков реализация долгосрочной внешнеэкономической политики и достижения поставленных целей возможно при использовании методологии фрагментации длительных периодов с выраженными стохастическими характеристиками на вложенные в этот период интервалы стационарности, для которых условия реализации заявленной политики стабильны. Такой подход создает квазистабильные условия достижения целей государственной политики внешнеэкономической деятельности в долгосрочной перспективе. Эта методология может быть распространена и на отдельные субъекты хозяйственной деятельности.

Финансовые инструменты реализации внешнеэкономической политики государства должны быть синхронизированы с фрагментарным ее представлением в виде интервалов стационарного развития и структурируются на две группы: долевыми и долговыми. Одним из критериев влияния этих инструментов на национальную экономику является фактор ликвидности, определяемый динамикой государственного долга. Тенденция увеличения государственного долга определяет тенденцию снижения фактора ликвидности.

Список использованной литературы

1. Качуровский, Е. П. Современная мировая экономика / Е. П. Качуровский. — Минск : Белпринт, 2012. — 582 с.
2. Morgenthau H.J. Politics among nations: the struggle for power and peace- 6-th ed. – N.Y.: Alfred A. Knopf, 1986 – 688p.

3. Вятр Е. Теория национальных интересов в науке и политике// Социология. – 2015., №2. 15-27.
4. Степин В.С. Методология саморазвивающихся систем в науке XXI столетия// Социология. – 2014, №3 – С.48-56.
5. Николаевский В.В. Теоретические аспекты международных инвестиционных отношений/ Векторы внешнеэкономической деятельности/ В.М. Руденков [и др.]; под общ.ред В.М.Руденкова; Институт экономики НАН Беларуси.- Минск: Право и экономика, 2010 - 528с.
6. Chapter 1.2 Drivers of Long-Run Prosperity: Laying the Foundations for an Updated Global Competitiveness Index / The Global Competitiveness Report 2015-2016 - <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> - Date of access – 20/02/2017
7. Николаевский В.В., Николаевский А.В. Инвестиции в мировой экономике /В.В. Николаевский, А.В. Николаевский. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2008 – 235с.
8. Николаевский В.В. Фиаско мирового эгоизма // Беларуская думка. – 2009. – №10. – С.61-72.

*Патицька Х.О., м.н.с.
НУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України»
pelechata@meta.ua*

МІСЦЕВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Дослідження особливостей формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад вимагає також зосередження уваги на питанні стимулювання громадою місцевого економічного розвитку.

Відповідно до доповіді Світового Банку [1], місцевий економічний розвиток – це розвиток фінансово-економічного потенціалу територіальної громади для покращення її економічного майбутнього та підвищення якості

життя населен. Це процес, в якому громадськість, бізнес та неурядові організації працюють колективно для створення умов для економічного зростання і створення робочих місць [1].

Основними аспектами забезпечення місцевого економічного розвитку як засобу формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад визначено:

- залучення інвестиційних ресурсів, яке включає два напрямки – залучення зовнішніх інвестицій та забезпечення безперервного внутрішнього розвитку; обидва напрямки головним чином спрямовані на створення додаткових робочих місць та збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів;

- збереження існуючих робочих місць – у випадках функціонування багатьох громад питання забезпечення безперервної зайнятості є вагомим фактором економічного розвитку, ніж реалізація масштабних інвестиційних стратегій;

- розширення податкової бази при справлянні податків, які надходять до місцевого бюджету громади – хоча цей аспект можна назвати швидше результатом формування фінансово-економічного потенціалу громади, в тих країнах, де місцеве самоврядування відіграє ключову роль в розвитку території, тобто характеризується високим рівнем фінансової автономії, саме податкові надходження відіграють основну роль у забезпеченні конкурентоспроможності громад [2].

На сьогодні роль територіальної громади в напрямку формування економічного потенціалу та залучення підприємств на свою територію в країнах ЄС визначають з позиції «it makes all the difference in the world», тобто територіальна громада виступає суб'єктом створення особливих переваг та умов для розвитку бізнесу, відмінних від умов в інших громадах. Відтак, формування фінансово-економічного потенціалу та економічний розвиток в контексті забезпечення його з боку органів місцевого самоврядування включає дві основні цілі:

- пошук потенційних інвесторів та їх стимулювання до спрямування капіталу на територію громади для створення додаткових робочих місць та збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету;

- покращення соціальних умов та економічного розвитку на рівні громади для збереження та підвищення рівня конкурентоспроможності громади.

З позиції забезпечення економічного розвитку органи місцевого самоврядування виконують три основні функції, а саме:

- постачання послуг – включає в себе поточні операційні функції, такі як збирання та утилізація сміття, виконання адміністративних завдань, прибирання і обслуговування громадських площ, вулиць та парків, збереження державної і комунальної власності;

- регуляторна – в умовах існування інтересів різних економічних суб'єктів існує потреба у функціонуванні єдиного суб'єкта з переважною юрисдикцією для регулювання взаємовідносин, які виникають на території громади;

- каталізаційна – полягає у забезпеченні розвитку громади та створення належного середовища для економічного розвитку; для реалізації функції органи місцевого самоврядування мають важелі як стимулювання та активізації процесів, так і їх стримування.

Слід зауважити, що в умовах постійної конкуренції територіальних громад в розвинутих країнах у можливості залучення підприємницьких структур на свою територію, громади мають визначати та використовувати свої конкурентні переваги. Серед них можна виділити загальні переваги, тобто сильні сторони громади (висококваліфікована робоча сила, транспортна доступність, велика кількість парків та зелених територій), ринкові переваги, на які передовсім варто опиратися органам місцевого самоврядування (функціонування на території громади дослідного інституту; доступ до курортів та об'єктів, які підтримують високий попит на житлові та нежитлові будівлі; важливі транспортні шляхи та залізничні вузли) та унікальні переваги, яких немає в інших громадах та які сприяють співробітництву з органами місцевого

самоврядування (спеціалізований індустріальний кластер; великий порт; аеропорт; курорт світового класу тощо).

Джерела фінансування програм місцевого економічного розвитку різняться в залежності від країни. Проте, найпоширенішими є фінансування саме за рахунок органів місцевого самоврядування та центрального рівня. Хоча між різними країнами існують значні розбіжності у забезпеченні процесу фінансування, проте в більшості з них сформовано системи їх комбінації для забезпечення максимальної ефективності.

Окрім зазначених, важливим джерелом, яке може бути залучене зі сторони органу місцевого самоврядування є приватні фінанси. Так, у забезпеченні економічного розвитку території часто важливу роль відіграють торгово-промислові палати, які здійснюють фінансування за рахунок учасників – переважно представників місцевого бізнесу.

Серед іншого, поширеним джерелом фінансового забезпечення економічного розвитку території є використання такого інструменту як облігації та інших форм запозичень. В країнах, де органи місцевого самоврядування мають право, випуск муніципальних облігацій є найбільш широко використовуваною формою фінансування для формування та розвитку необхідної інфраструктури. Особливістю використання цієї форми запозичення є те, що кошти повертаються впродовж тривалого періоду часу з зібраних податків та зборів. Перевагою – те, що використання муніципальних облігацій дозволяє користуватися інфраструктурними об'єктами, на ремонт, будівництво, або розширення яких було витрачено кошти, а платіж розтягується на тривалий період.

Традиційним способом залучення фінансових ресурсів є запозичення в банківських установах, що виступає найпоширенішим шляхом отримання кредитів у багатьох країнах, де законодавство дозволяє муніципалітетам брати позики. У деяких країнах банки пропонують пільгові ставки для таких запозичень, тоді як інші ставляться до муніципального клієнта як до будь-якого іншого.

Джерелом залучення фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку муніципалітету в країнах ЄС є формування так званих спеціальних податкових округів. Такий механізм застосовується в основному органами місцевого самоврядування у містах. Так, муніципалітетом створюється спеціальний податковий округ в межах своєї території, в якому жителі обкладаються додатковим податком, який використовується для реалізації окремих проектів. Найчастіше залучені кошти спрямовуються на розвиток інфраструктури в рамках підтримки великого приватного інвестиційного проекту (наприклад, системи водопостачання та водовідведення, необхідні для підтримки великого житлового будівництва)[2].

Таким чином, органи місцевого самоврядування як представники територіальних громад мають в руках інструменти забезпечення економічного розвитку території та формування фінансово-економічного потенціалу громади, що дозволяє їм ефективно виконувати свої функції.

Список використаної літератури

1. Decentralization and local democracy in the world. First Global Report. A co-publication of the World Bank and United Cities and Local Governments. – 2008. – p. 350.
2. Local Economic Development: a primer developing and implementing local economic development strategies and action plans / by Swinburn G., Goga S., Murphy F. // The World Bank, Washington, D.C. – 2006. – Access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/763491468313739403/pdf/337690REVIS ED0ENGLISH0led1primer.pdf>.

*Пиртко М.С., аспірант
Національний університет
водного господарства та природокористування
2011zima@ukr.net*

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Останнім часом маркетинг, як сукупність наукових та практичних інструментів, що дозволяють вивчати та враховувати потреби споживачів (клієнтів) при плануванні діяльності різними організаційними структурами, поширився на значну кількість об'єктів. Серед них є і території, які на сьогодні стають автономними одиницями, що розглядаються з точки зору основних елементів маркетингу-мікс.

Важливість використання маркетингової концепції у функціонуванні території обумовлюється також посиленням ролі соціальної відповідальності не тільки бізнесу, але й держаних органів управління, орієнтуванням розвинених країн світу на забезпечення комфортності життя населення, зумовлене розумінням того, що в умовах посилення глобалізаційних процесів та відкритості кордонів забезпечити розвиток окремих міст, держав можна лише створивши найкращі умови життя для людей. Саме тому постала необхідність дослідження потреб громадянина, мешканця як базової одиниці існування території.

Як вважає М. Окландер, поняття «територіальний маркетинг» необхідно трактувати як використання концепції, методології і технології маркетингу суб'єктами управління економічних систем макро- і мезорівнів (мезомаркетинг і макромаркетинг) [1].

Відомі такі найбільш вживані назви маркетингу, об'єктами якого є певні території: державний (національний), регіональний, муніципальний (міський), маркетинг місьць. Відмінність між цими видами маркетингу полягає у першу чергу в масштабності та комплексності пропонованих заходів, проте одночасно

залишається важливий спільний момент – територія в якості об'єкту управління (табл. 1).

Таблиця 1

Відмінності між державним, територіальним, муніципальним маркетингом та маркетинг місць

Вид маркетингу	Суть	Об'єкти управління	Основні заходи, що реалізуються
державний	сфера реалізації концепції маркетингу суб'єктами державної влади, що базується на обміні (здебільшого, нематеріальному) між цими суб'єктами та споживачами їх послуг на принципах маркетингу, передусім, виходячи з пріоритету потреб цільових аудиторій.	структурна політика, податкова політика, сприяння у формуванні каналів фізичного розподілу суб'єктів господарювання, посилення позитивної реакції економічних агентів	розробка плану маркетингу органу виконавчої влади
муніципальний	маркетинг у діяльності органів місцевого самоврядування; комплекс заходів із забезпечення умов для ефективної діяльності на території громади місцевих господарюючих суб'єктів та залучення нових необхідних економічних агентів.	територія міста разом із ресурсами, бренд території, конкурентні особливості ресурсів	диверсифікація економіки та підтримка місцевого товаровиробника, розвиток інвестиційної діяльності, малого та середнього бізнесу, трудового потенціалу міста
регіональний	маркетинг у діяльності регіональних структур, організацій і населення, яка спрямована на розвиток регіону, і полягає у задоволенні потреб його внутрішніх і зовнішніх суб'єктів	економіка й соціальна сфера регіону	розробка програм регіонального маркетингу, які є основною складовою програм і стратегій соціально-економічного розвитку регіонів

Джерело: напрацювання власне на підставі [1; 2]

Такий розподіл видів маркетингу, на думку Е. Ромата, обумовлений в першу чергу існуванням певних рівнів публічного управління, по відношенню

до яких може бути застосована маркетингова концепція: держава в цілому; органи регіональної (місцевої) влади; органи місцевого самоврядування [2].

Серед іноземних вчених, що займаються питаннями територіального маркетингу, варто відзначити Ф. Котлера, котрий присвятив ряд своїх робіт дослідженню способів поліпшення іміджу територій на різних рівнях (країни, регіону і міста). Саме він розробив поняття «place marketing» – маркетинг місць, під яким розуміють особливу філософію і набір певних навичок, що допомагають поліпшити територію і розвинути її імідж для залучення компаній, інвесторів, жителів регіону [3]. Погоджуємось із думкою цього науковця, що територія ніколи не зможе бути конкурентоспроможною сама по собі, необхідно також стимулювати людей, які проживають на ній, для того, щоб вони робили її якомога більш привабливою.

Територіальний маркетинг не лише розширює інструментарій державного управління, а й змінює підходи, постановку стратегічних цілей, адже метою будь-кого маркетингу є задоволення потреб споживачів територіального маркетингу – жителів території, інвесторів, відвідувачів та інших економічних суб'єктів, що діють або можуть діяти на даній території [4]. Такий підхід дозволяє сформулювати план розвитку певної території, в якому будуть враховані не лише її можливості, але й в першу чергу вимоги потенційних клієнтів, які в подальшому забезпечуватимуть її розвиток. За умов процесів децентралізації влади, які сьогодні активно реалізуються в Україні, використання маркетингу в діяльності територій є виправданим і економічно обґрунтованим.

Хоча в науковій літературі поки що відсутній термін «маркетинг територіальних громад», вважаємо, що всі напрацювання, які стосуються територіального маркетингу в цілому можуть бути використані при реалізації маркетингу територіальними громадами.

Актуальність використання прийомів маркетингу в діяльності територіальних громад, обумовлено тим, що: в межах територіальних громад постійно відчувається брак коштів одночасно із значною кількістю завдань, що підлягають виконанню; відбулися юридичні зміни у способі управління

територіальними громадами; посилилась економічна роль територіальних громад у стратегічному розвитку регіонів; відбулись зміни в структурі економіки та у свідомості людей; економічний спад вимагає більшої активності територіальних громад у залученні інвесторів, які є одним із найважливіших факторів їх розвитку.

Отже, процес глобалізації економіки підвищує суб'єктивність та незалежність місцевих громад. Це відбувається одночасно з популяризацією принципу «мислити глобально, діяти локально». Використання маркетингової концепції у діяльності територіальних громад не тільки гарантує, але й полегшує їх позиціонування в умовах значної конкуренції між територіальними громадами за залучення ресурсів та забезпечує виконання первинної мети їх функціонування – задоволення потреб жителів.

Список використаної літератури

1. Окландер М.А. Методика розрахунку ефективності територіального маркетингу / М.А. Окландер // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. — №1. — 2002. — С. 86-91.

2. Ромат Е. Маркетинг у публічному управлінні [Електронний ресурс] / Е. Ромат. – Режим доступу до ресурсу: visnik.knteu.kiev.ua/files/2016/04/5.pdf

3. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.

4. Бондаренко В.М. Поняття та інструменти територіального маркетингу в контексті стратегічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / В.М. Бондаренко, К.О. Шершун. – Режим доступу до ресурсу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/3347>

*Попель С.А., к.е.н.,
старший науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань
popelsa89@gmail.com*

*Коновалов Ю.О.
науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань
НДЦ митної справи НДІ фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України
konovalovy83@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ МИТНОЮ АДМІНІСТРАЦІЄЮ НОВОЇ ЗЕЛАНДІЇ

Митна служба Нової Зеландії (New Zealand Customs Service) під час визначення митної вартості транспортних засобів керується Актом про мита та акцизи, який було прийнято 1996 року. Відповідно до цього нормативного акту митна вартість нових чи вживаних транспортних засобів є базою для нарахування імпортного мита та Податку на товари та послуги (Goods and services tax (GST)) при їх переміщенні через митний кордон.

У звичайних умовах митна вартість визначається, як ціна транспортного засобу за яку він був придбаний (яка включає в себе вартість реєстраційних зборів та страхові витрати) за вирахуванням:

– будь-яких закордонних зборів або податків, що входять до сплаченої ціни, які були повернуті або відшкодовані до прибуття транспортного засобу до Нової Зеландії;

– амортизації, якщо транспортний засіб перебував у використанні за кордоном протягом не менше 90 днів до моменту прибуття його в Нову Зеландію.

Амортизаційні відрахування можуть бути здійснені з вартості транспортного засобу, що був придбаний та перебував у використанні за кордоном до його транспортування до Нової Зеландії. Щоб отримати право на

амортизаційні відрахування, транспортний засіб, перед тим, як його транспортували до Нової Зеландії, повинен перебувати у використанні мінімум протягом 90 днів.

Отримавши право на амортизаційні відрахування, період амортизації вимірюється з моменту отримання право володіння до дати, коли судно або літак, що перевозить транспортний засіб, прибуває на територію Нової Зеландії. Варто зазначити, що амортизаційні відрахування не здійснюються, якщо транспортний засіб замовляється через інтернет, і власник не приймає об'єкт постачання особисто за кордоном і не використовує транспортний засіб до його доставки. Розмір амортизаційних відрахувань визначається відповідно до Додатка 2 Закону про мита та акцизи (табл. 1.1).

Таблиця 1 – Розрахунок амортизації транспортних засобів що прибувають до Нової Зеландії

Тривалість володіння та використання	Амортизація
Менше 90 днів	0
3 місяці або більше, але менше 4	13
4 місяці або більше, але менше 6	20
6 місяці або більше, але менше 9	27,5
9 місяці або більше, але менше 1 року	35
1 рік або більше, але менше 2 років	50
2 роки або більше, але менше 3 років	60
3 роки або більше, але менше 4 років	70
Більше ніж 4 років	75

За звичайних умов максимальний рівень амортизації становить 75 відсотків, але в особливих (тропічна амортизація) може бути збільшена за умови доведення, що висока температура і вологість прискорили погіршення транспортного засобу.

Варто зауважити, що для розрахунку митної вартості товарів, необхідно конвертувати валюту в якій було придбано транспортний засіб у валюту Нової Зеландії, а саме новозеландські долари. Обмінні курси, що використовуються митним органом публікуються щотижня в митному релізі та залишаються

чинними протягом дванадцяти днів із дати оприлюднення. Перелік поточних обмінних курсів, що використовуються для митних цілей, може бути отриманий із будь-якого митного органу або на веб-сайті митної адміністрації www.customs.govt.nz (ці ставки можуть дещо відрізнятися від курсів валют, опублікованих міжнародними банками).

Крім того, з усіх товарів (у тому числі транспортних засобів), що ввозяться до Нової Зеландії стягується податок на товари та послуги, навіть якщо операція здійснена за офшорною ціною або ціна покупки може вже включати податок на додану вартість чи податок з продажу. Поточна ставка податку на товари та послуги становить 15 відсотків. Податок на товари та послуги розраховується від митної вартості транспортного засобу із врахуванням імпортного мита (якщо стягувалося) та вартості транспортування транспортного засобу до Нової Зеландії (враховуючи страхові витрати).

Якщо імпортер надає недостовірну або неповну інформацію, митний орган може визначити митну вартість, використовуючи один з альтернативних методів, передбачених Додатком 2 Закону про мита та акцизи. Так, альтернативні методи оцінки митної вартості транспортних засобів можуть бути використані за умови, що:

- імпортер придбав транспортний засіб за кордоном за нереалістично низькою ціною;
- транспортний засіб при перетині кордону заявляється, як подарунок або приз;
- транспортний засіб був виготовлений за кордоном імпортером;
- митна вартість транспортного засобу була змінена шляхом значного відновлення, модифікації або вдосконалення, заміни деталей та поточного ремонту, що було здійснено після придбання автомобіля за кордоном імпортером;
- використання амортизаційних відрахувань призводить до нереалістично низької митної вартості.

Законом про мита та акцизи закріплено альтернативні методи визначення митної вартості, зокрема:

1. За ціною договору щодо ідентичних товарів. Митна вартість товарів визначається на основі вартості операцій з ідентичними товарами, що експортуються в Нову Зеландію з тієї ж країни і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього.

2. За ціною договору щодо аналогічних товарів. Митна вартість товарів визначається на основі вартості операцій з іаналогічними товарами, що експортуються в Нову Зеландію з тієї ж країни і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього.

3. Дедуктивна вартість, як митна вартість (метод віднімання). Дедуктивна вартість – ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні чи аналогічні товари продаються найбільшою партією у час, максимально наближений до часу ввезення, покупцеві, незалежному від продавця. З ціни одиниці товару віднімаються, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти: комісійні винагороди та витрати на транспортування, страхування, навантаження, розвантаження на території Нової Зеландії після випуску товарів у вільний обіг; суми імпортного мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Новій Зеландії, у зв'язку з ввезенням чи продажем товарів.

4. Метод додавання вартості. Митна вартість товару розраховується шляхом додавання вартостей: вартості матеріалів та інших витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів; вартість транспортування, вантажно-розвантажувальних робіт, страхування тощо; прибутку, що отримує експортер внаслідок поставки таких товарів.

5. Метод залишкової вартості. Митна вартість товарів визначається на основі інформації, яка є в наявності митної адміністрації Нової Зеландії, що була отримана на основі використання вищезазначених методів, тлумачиться гнучким чином та обґрунтовано скоректовано в обсязі, необхідному для досягнення митної вартості товару.

Застосування зазначених методів визначення митної вартості транспортних засобів на практиці є малоймовірним, оскільки для їх використання митна адміністрація повинна володіти значними обсягами інформації, яка досить часто є недоступною (вартість продажу ідентичних та аналогічних транспортних засобів приблизно в той же час, коли відбувається імпорт транспортного засобу вартість якого оцінюється, вартість складових та матеріалів необхідних для його виробництва, розмір прибутку, тощо).

Список використаної літератури

1. Advice on private motor vehicle imports. URL: <https://www.customs.govt.nz/globalassets/documents/fact-sheets/fact-sheet-29-advice-on-private-motor-vehicle-imports.pdf> (дата звернення: 26.03.2018).
2. Офіційний сайт Митної служби Нової Зеландії. URL: www.customs.govt.nz (дата звернення: 27.03.2018).
3. Customs and Excise Act 1996. URL: <http://www.legislation.govt.nz/act/public/1996/0027/latest/DLM380217.html#DLM380241> (дата звернення: 22.03.2018).

*Прус Л.Р., к.е.н., доцент
завідувач відділу дослідження митних зобов'язань
Університет державної фіскальної служби України
luda_prus@ukr.net*

ЗАСТОСУВАННЯ ДОВІДНИКІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

Вартість транспортних засобів (ТЗ), що ввозяться на митну територію України, відповідно до Закону України «Про єдиний митний тариф», визначається виходячи з середніх цін їх реалізації в провідних країнах-експортерах або країнах-виробниках.

Для України, провідними країнами-експортерами є - Німеччина (за європейськими й азіатським марками ТЗ) і США (за американськими марками

ТЗ). Ця обставина дозволяє використовувати довідники, у яких що наведено ціни саме в цих країнах за основу в подальших розрахунках.

Слід підкреслити, що оцінюється саме митна вартість ТЗ, вузлів і агрегатів, при застосуванні резервного методу визначення - їх вартість в провідних країнах-експортерах або країнах-виробниках. Митна вартість ТЗ включає величини вартості брокерських послуг, доставки, страховки, які мають бути підтверджені документально. Отже, джерелами інформації є наступні періодичні довідники:

- для Європейського ринку вартість транспортних засобів найбільш точно відображають довідники Eurotax «SCHWACKE».

Для легкових автомобілів, всюдорожних автомобілів мікроавтобусів і невеликих вантажних автомобілів (повна маса до 2,8 т) рекомендується використовувати довідник «SuperSCHWACKE».

Точне визначення вартості за цим довідником може бути здійснено тільки при правильному його використанні. Дані довідники відображають рівень цін на німецькому ринку нових і старих автомобілів;

- для визначення вартості автомобілів американського ринку доцільно використання довідників «Kelley Blue Book» («Blue Book»), які відображають ціни на старі автомобілі в США, а також є довідники N.A.D.A., що видаються для дев'яти регіонів США і відображають відповідно регіональні котирування цін. У довіднику «Blue Book» вказані роздрібні ціни на старі автомобілі, що знаходяться в «гарному» (Retail Good) стані і «дуже хорошому» (Retail Excellent);

При визначенні інших параметрів: року випуску ТЗ, об'єму двигуна, комплектності ТЗ тощо необхідно використовувати дані заводів-виготовлювачів. Однак для використання західноєвропейських довідників необхідно знати коди КВА (код виробника, присвоюється міністерством автомобільного транспорту Німеччини) або EDV (при використанні довідника .Superschwacke - внутрішній код Schwacke). На практиці це означає, що ідентифікувати ТЗ можна тільки з німецького технічного паспорту (позиції 2 і 3

німецького технічного паспорта). В іншому випадку, виникає проблема вибору ціни одного ТЗ даної марки і моделі з великої кількості, зазначених в німецьких довідниках автомобілів, які не дуже відрізняються між собою потужністю двигуна або своєю комплектацією.

Для транспортних засобів виробництва США ідентифікація ТЗ складності не представляє, тому що американські довідники містять контрольні позиції VIN-коду автомобіля, що дозволяють однозначно визначити його марку і модель. Ідентифікація вантажних європейських автомобілів здійснюється за типом кабіни, типу кузова, платформи, шасі.

Вартість автомобілів при наявності аварійних пошкоджень або видимих слідів ремонту кузова може бути знижена з урахуванням рівня цін в регіоні, звідки воно вивезено. Для цього використовуються спеціальні довідники «Калькуляція», «Lackierung» (Eurotax) або програмні засоби, наприклад, «AUDATEX» для автомобілів європейського ринку і довідників «Motor», «Mitchell» або однойменних програмних засобів для автомобілів американського ринку.

При використанні довідників, зокрема фірми «Eurotax» «Superschwacke», для визначення митної вартості старих автомобілів необхідно враховувати наступне:

- наведені в довіднику ціни на легкові автомобілі, комбі і джипи включають податок на додану вартість, ціни на мікроавтобуси та вантажні автомобілі (вантажопідйомністю до 2.8 т) без податку на додану вартість;
- зазначені в довіднику ціни припускають справний, безпечний при експлуатації автомобіль;
- шини із зносом 50%;
- автомобіль має тільки серійне обладнання;
- пробіг автомобіля дорівнює деякою середньою величиною, яка визначається категорією автомобіля.

Коригування ціни автомобіля може бути проведено на:

- знижку при перевищенні пробігу або націнку при недопробігу (таблиці за цими параметрами наведено в довіднику);
- націнку або знижку, що враховує регіональні особливості ринку;
- націнку, обумовлену наявністю спеціального обладнання і заміненних агрегатів (таблиця націнок приведена в довіднику);
- знижки, обумовлені певним режимом експлуатації (таксі, прокат).

Тим часом необхідно враховувати, що в каталогах іноземних фірм (в тому числі «Евротакс») вказується лише приблизна цінова інформація, заснована на моніторингу ринку, щодо конкретних транспортних засобів, що продаються на світових регіональних ринках, а не вартість в розумінні, яка реалізується при здійсненні державної митної справи.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт представительства EurotaxGlass's в Україні
<http://193.200.173.110/joomla/>

*Рожницька О. С., студентка
Григорук П. М., доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри АСМЕ
Хмельницький національний університет*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Головне завдання будь-якого підприємства – найкращим чином сумістити потреби споживачів та власні виробничі можливості з їх задоволення. Тому актуальним є вирішення питань організації ефективної збутової діяльності, як одного з індикаторів результативності виробничої діяльності та успішності функціонування підприємства.

Оцінювання внутрішньої ефективності управління збутовою політикою – це визначення відповідності результатів управління збутовою політикою встановленим цілям економічної ефективності управління збутовою політикою та ефективності стратегій. Ефективність збутової діяльності залежить від

ринків збуту, що впливає на обсяги продажів, доходу від реалізації продукції, середнього рівня цін й суми отриманого прибутку [1].

Ефективність збуту залежить від застосованих збутових стратегій маркетингу підприємства, які в свою чергу визначаються комплексом заходів з формування асортименту товарної продукції, укладанням договорів, стимулюванням збуту, ступенем задоволення споживацьких запитів, ціноутворенням, транспортуванням та іншими організаційними аспектами збутової діяльності.

Розробка й обґрунтування збутової політики підприємства передбачає вирішення таких питань стосовно конкретно вибраного товару або груп товарів:

- вибір ринку збуту та оцінювання його місткості;
- організація системи збуту та визначення необхідного фінансового забезпечення;
- вибір найбільш придатних каналів та методів збуту;
- вибір часу виходу на ринок;
- визначення оптимальних траєкторій руху товарів до споживача;
- визначення форм та методів стимулювання збуту та необхідних для цього витрат.

Одними з найбільш ефективних засобів стимулювання збуту товару на ринку є: реклама, технічна післяпродажна підтримка реалізованої продукції, брендинг, а також система формування попиту споживачів та їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на місцях реалізації [2].

Збутову діяльність підприємства слід аналізувати за такими напрямками [3]:

- аналіз виконання договірних зобов'язань перед покупцями про поставки продукції;
- аналіз якості, що поставляється споживачами продукції;
- аналіз показників результативності збутової діяльності;
- аналіз впливу збутової діяльності на прибуток підприємства.

Діагностика ефективності системи збуту передбачає не лише розрахунок показників ефективності системи збуту, а й аналіз факторів, що вплинули на відхилення планових та фактичних показників збуту. Кількісна оцінка ефективності системи збуту ґрунтується на зіставленні в динаміці та визначенні темпів зміни і відхилень показників, що в тій чи іншій мірі характеризують ефективність збутової діяльності.

Ми підтримуємо думку авторів роботи [4], що до такої системи показників можна віднести такі:

- обсяг збуту (чистий дохід від реалізації продукції); чистий прибуток від реалізації продукції; собівартість реалізованої продукції;
- рентабельність продукції (розраховується як відношення обсягу збуту до собівартості);
- середні товарні запаси (розраховується як середнє арифметичне значення обсягу товарних запасів на початок і на кінець періоду);
- коефіцієнт інтенсивності оборотності товарних запасів (відношення обсягу збуту до середнього обсягу товарних запасів);
- товарооборотність (кількість днів у певному періоді (році), поділена на коефіцієнт інтенсивності оборотності товарних запасів);
- частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси (відношення собівартості реалізованої продукції до середніх товарних запасів);
- обсяг збуту та прибуток від реалізації в розрахунку на 1 м² збутової площі підприємства;
- обсяг збуту та прибуток від реалізації в розрахунку на 1 працівника, що займається збутом;
- фонд оплати праці збутового персоналу;
- питома вага фонду оплати праці збутового персоналу в загальному фонді оплати праці підприємства.

Впровадження інновацій на підприємствах дає їм суттєві конкурентні переваги та сприяє підвищенню економічних показників діяльності. Інновації у збуті – це створення й просування інновацій, орієнтованих на ринок, якими

можуть бути застосування сучасного програмного забезпечення збутової діяльності; застосування інформаційних технологій для автоматизації повного циклу з споживачами; використання комп'ютерних систем управління збутовою діяльністю, інтернет-технології; застосування економіко-математичних методів для прогнозування обсягів продажів тощо.

Основними напрямками удосконалення системи збуту можуть бути такі: формування оптимальної системи каналів збуту продукції; розробка й впровадження стратегій розподілу; використання більш дієвих методів мотивації персоналу відділів маркетингу та збуту; застосування системи логістичного забезпечення споживачів; прогнозування попиту споживачів; врахування індивідуальних потреб споживачів та підвищення ступеня їх задоволення; пошук нових сегментів збуту.

Отже, управління збутовою діяльністю є складним та багатогранним процесом, що вимагає постійного аналізу й удосконалювання. Формування та використання новітніх управлінських технологій у системах управління збутовою діяльністю сприятиме поступовому збільшенню обсягів реалізації вітчизняних виробників та встановленню стійких ринкових позицій. Тому вітчизняним підприємствам в першу чергу необхідно створити ефективну систему управління збутовою діяльністю. Організація збутової діяльності має бути частиною загальної стратегії управління підприємством та формуватися у процесі складання виробничої програми підприємства.

Впровадження інновацій у збутовій діяльності підприємства сприятиме зменшенню частки збутових витрат у собівартості продукції, скороченню витрат на збут, оптимізації структури витрат в частині підвищення витрат на більш ефективні складові збутової діяльності, що дасть можливість збільшити ефективність збутових витрат та підвищити результати збутової діяльності підприємств.

Список використаної літератури

1. Меленчук Ю. Т. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємств / Ю. Т. Меленчук // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – №1 (6). – С. 18-21
2. Шпилик С. В. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. В. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4 (37). – С. 88-95
3. Кучер О. В. Формування принципів маркетингової збутової політики підприємств / О. В. Кучер, М. О. Гофман // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – №10. – С. 174-178
4. Шевчик М. Г. Інструменти оцінки збутової політики підприємства / М. Г. Шевчик // Науковий вісник національного університету біоресурсів і природокористування України. Економіка, аграрний менеджмент та бізнес. – 2011. – №154. – С. 324-332.

*Сай А. О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту Дейнега О.В.
Рівненський державний гуманітарний університет
2011zima@ukr.net*

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Більшість економічних категорій, які використовуються у теорії та практиці економічної діяльності підприємств, зазнали суттєвих трансформацій стосовно їх змісту та оцінювання. Стосується це й такої економічної категорії як ефективність. Якщо за умов планової економіки під економічною ефективністю розуміли в першу чергу «результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат факторів, ресурсів, який зумовив отримання цього результату» [1] та зводили вплив на неї виключно внутрішніми (персонал, основні та оборотні засоби) факторами, то на сьогодні до їх складу в першу чергу включають зовнішні, ринкові чинники.

Слово «ефект» (від лат. Effectus – дія, результат), що є коренем поняття «ефективність», в широкому сенсі означає результат якої-небудь дії, не обов'язково виробничої, користь [2]. Під економічним ефектом розуміють результат виробництва, уречевлену споживчу вартість, валовий дохід, валову продукцію, зростання прибутку, зниження витрат тощо. Але сам по собі він не дає уявлення про результати виробництва, так як не показує, якою ціною досягнуто.

Поняття «ефективність» (від лат. Effectivus - дає певний результат, дійовий) - це властивість або характеристика певних сутностей та/або явищ, що виражається в сумірності результатів (наприклад, діяльності) з витратами (наприклад, на здійснення діяльності) [2]. На відміну від ефекту, ефективність – це відносна величина, результативність, викликана витратами ресурсів, відношенням отриманого ефекту до витрат на його досягнення [3]. Отже, ефективність відображає кінцевий корисний ефект від застосування праці, засобів виробництва та інших ресурсів. Вона виступає економічною та виробничою категорією і включає в себе три поняття – ефективність як економічна категорія, критерій ефективності та показники її кількісної оцінки.

На зміну ефективності діяльності підприємств впливають дві групи факторів: внутрішні і зовнішні. Розрізняють такі зовнішні чинники впливу: загальноекономічні, законодавчі, конкурентного середовища, соціально-політичні тощо. До внутрішніх чинників відносять організаційно-управлінські, соціальні, ресурсні (фінансові, трудові, матеріальні, інформаційні) тощо. Фактори ефективності – це вся сукупність рушійних сил і причин, які впливають на зміну її показників. Доцільним є такий поділ їх на групи: 1) зміни технології та технічного рівня виробництва; 2) управління, мотивація, організація виробництва та праці; 3) обсяги та структура виробництва; 4) інші фактори [4].

Таким чином, на ефективність підприємства в умовах ринку переважний вплив має зовнішнє середовище та вміння підприємства швидко пристосовуватись до його змін. Відповідно ефективність підприємства —

величина не постійна, тому що може змінюватися під впливом ділової кон'юнктури підприємства; залучення у підприємницьку діяльність додаткових інвестицій; інтенсивності використання внутрішніх резервів та спроможностей підприємства тощо.

Управління ефективністю діяльності підприємства являє собою системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його діяльності. Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень із окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень. Управління ефективністю - це ключова система організації, що підтримує реалізацію своєї бізнес-стратегії для досягнення запланованих цілей [5].

Сучасні підходи до управління ефективністю повинні базуватися на ІТ-інструментах, а також на чіткому визначенні основних цілей підприємства. Процес прийняття рішень на підприємстві повинен реалізовуватись на таких рівнях: місія та бачення, внутрішня політика та правила підприємства, а також ділові правила, що формуються під впливом зовнішнього середовища [6].

Управління ефективністю підприємства (EPM або enterprise performance management) - наступне покоління бізнес-аналітики, що дозволяє компаніям приймати рішення в системі бізнес-аналізу і стратегічно пов'язувати ці рішення зі своїми корпоративними цілями. Бізнес-аналіз охоплював процес прийняття рішення, що починався з моніторингу, потім здійснювався аналіз і, нарешті, дії, засновані на ключових показниках ефективності (KPI). Система EPM інтегрує ці ключові показники в коротко-, середньо- або довгострокові цілі [7].

Ключовими особливостями системи EPM є: 1) інтеграція джерел даних у ключові галузі EPM, від стратегічного планування до системи збалансованих

показників і прогнозування, від фінансів до консолідації, від аналітики до звітів. Інтеграція всіх областей гарантує реальну ситуацію на підприємстві; 2) рішення ЕРМ має добре підходити підприємству, не примушуючи компанію до зміни бізнес-моделі. ЕРМ має розширювати виробничі процеси, роблячи їх більш потужними і не вимагаючи їх зміни; 3) швидкість, з якою ЕРМ-рішення може бути впроваджене у бізнес. Система ЕРМ повинна інтегруватися в бізнес швидко, з якомога меншими переналаштуваннями; 4) ЕРМ рішення повинно бути єдиним, на єдиній платформі, і має давати доступ до системи будь-якого авторизованій (уповноваженій) особі підприємства [7].

Функціональність повинна включати в себе: інтеграцію даних, стратегічне планування, моніторинг, звітність, аналіз, додатки з висновком підсумкової інформації та оціночні листи.

В умовах зростаючої конкуренції, швидких змін потреб споживачів, глобалізації та інтенсифікації бізнес-процесів, витрати, час, результат, якість стають ключовими факторами успіху. Підприємства повинні постійно підвищувати ефективність своєї діяльності. Управління ефективністю стає одним із стратегічних елементів у досягненні передбачуваних результатів та отримання конкурентних переваг на ринку.

Список використаної літератури

1. Экономическая эффективность. Экономический словарь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16622
2. Oxford Dictionary of Economics / [ed. J. Black, N. Hashimzade, G. Myles]. – Oxford: Oxford University Press, 2012. – 480 p.
3. Гончарук А.Г. Управление эффективностью деятельности предприятия / А.Г. Гончарук. – Одеса: Астропринт, 2012. – 260 с.
4. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1(127). – С. 133-143.

5. Co to jest zarządzanie efektywnością (performance management)? [E-resource]. – Access mode: <http://mikolajczakconsulting.pl/efektywnosc-pracy>

6. Zarządzanie efektywnością organizacyjną [E-resource]. – Access mode: <http://www.sygnity.pl/nasza-oferta/zagadnienia-biznesowe/zarzadzanie-efektywnoscia-organizacyjna/3755>

7. Управление эффективностью предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.galaktika.ru/amm/epm.html>

*Светлова К. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Голобородько Т. В.,
канд. екон. наук, асистент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
kseny.svetlova1995@gmail.com*

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БАНКІВ

Бізнес не може функціонувати в ізоляції від суспільства, через те, що він сам є частиною соціуму. На сьогоднішній день вже немає ніяких сумнівів, що корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) перетворилась на загальносвітову бізнес парадигму, яка визначає ключові ідеї та сучасний формат підприємницької діяльності. З кожним роком все більше компаній долучаються до ініціативи нефінансового звітування, яке виконує роль своєрідної «візитної картки», наявність котрої значною мірою сприяє формуванню позитивного ділового іміджу та підвищує корпоративну конкурентоспроможність. Водночас наростання соціальних, екологічних, економічних проблем глобального масштабу підвищує суспільні очікування, а значить і вимоги до соціально відповідальної діяльності компаній, спонукуючи їх до постійного якісного вдосконалення КСВ-практик, пошуку інноваційних підходів до вирішення соціально важливих проблем, що знаходить відображення у глобальних трендах розвитку соціально відповідального бізнесу [1].

На жаль, більшість українських компаній не розуміє, що таке соціальна

відповідальність, а отже, не спрямовує свою діяльність в цьому напрямку.

КСВ – це відповідальність компанії за вплив її рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки та ін. інтегрована у діяльність організації і практикується у її відносинах [2].

Те, як це поняття розуміють та впроваджують, значно відрізняються для кожної компанії та країни. Крім того, КСВ є дуже широким поняттям, яке стосується багатьох різних тем, таких як: права людини, корпоративне управління, охорона здоров'я та безпека, вплив на навколишнє середовище, умови праці та сприяння економічному розвитку.

Досить часто, шкодуючи або економлячи кошти, банківські установи не турбуються про реалізацію соціальних програм, недостатньо приділяють уваги питанню добробуту своїх співробітників, суспільства. Окрім того, для реалізації таких програм необхідні значні кошти. Тому соціально відповідальними можуть бути переважно успішні та прибуткові банки. Тим не менш, малі та середні банки також мають інтегрувати КСВ в свою систему управління, щоб мати можливість зберегти свої конкурентні позиції на ринку.

Основні проблеми, які є перепонами в активному впровадженні концепції КСВ в Україні є:

- низька поінформованість суспільства та недосконале розуміння терміну КСВ;
- фрагментарний підхід до впровадження концепції КСВ;
- стан економіки країни;
- низький рівень (частіше відсутність) співробітництва бізнесу та органів місцевої влади;
- небажання публікувати та складати нефінансові звіти;
- відсутність законодавчих норм та правил в сфері КСВ, термінологічна невизначеність;

- правовий нігілізм;
- нестабільність політичної ситуації в країні;
- пострадянська система соціального захисту;
- відсутність конструктивного діалогу між бізнесом та суспільством;
- необізнаність суспільства про переваги соціально-відповідального бізнесу, як наслідок, відсутність суспільних ініціатив по впровадженню КСВ.

Аналіз світового досвіду впровадження концепції КСВ довів, що особливого значення набуває стратегічний підхід, в межах якого КСВ буде реалізовуватися на всіх рівнях управління банком, враховувати інтереси та потреби всіх зацікавлених осіб. Так, впровадження соціальної відповідальності повинно відбуватися на трьох рівнях – початковому (дотримання законодавчих норм відносно сплати податків, заробітної платні, створення робочих місць, підвищення кваліфікації персоналу), корпоративному (розвиток соціальної сфери суб'єкта господарювання) та вищому (вирішення проблем та питань, які знаходяться поза межами діяльності компанії: соціальні інвестиції, соціальне партнерство) [3].

Основними напрямками реалізації корпоративної соціальної відповідальності банків є:

- охорона навколишнього середовища (скорочення викидів в атмосферу, програми електронного документообігу тощо);
- благодійна діяльність;
- участь у соціальних акціях (охорона здоров'я, підвищення фінансової грамотності тощо);
- місцевий розвиток;
- програми для персоналу (надання кращих умов праці, рівних можливостей, тощо)
- спонсорська діяльність.

Результатом впровадження програм КСВ є отримання таких основних вигод (рис. 1):

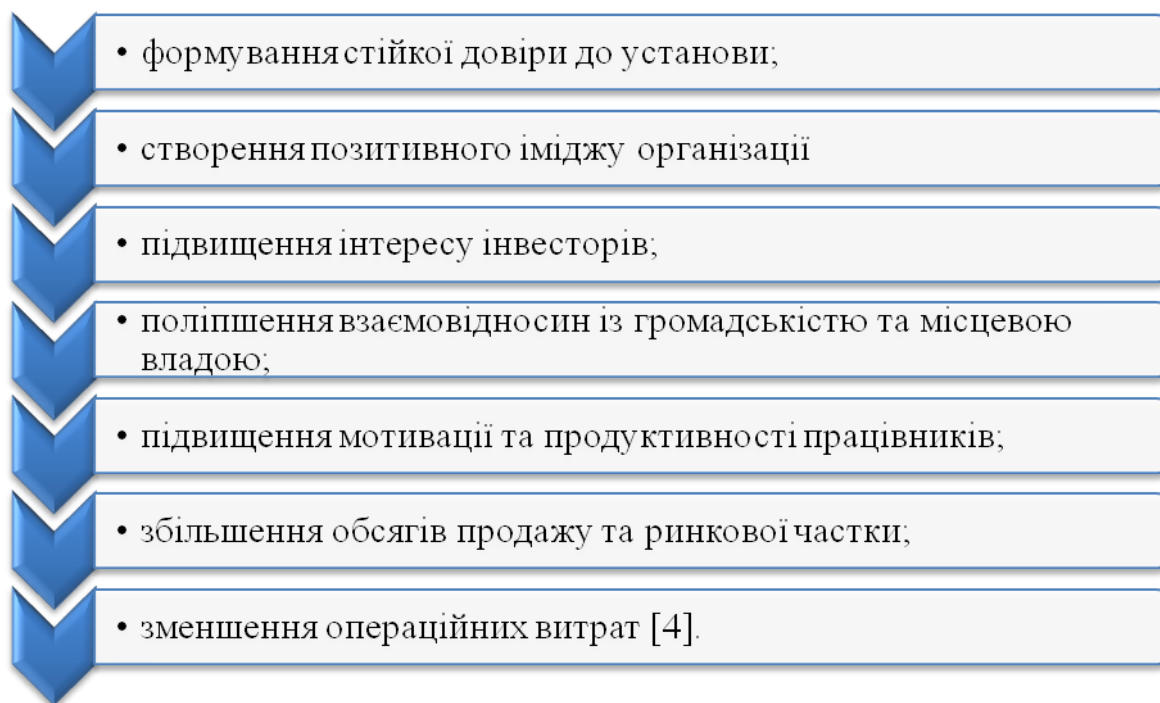


Рис. 1. Вигоди від впровадження програм КСВ

Таким чином, можна зазначити, що рівень розвитку та практичного використання банками КСВ в Україні є на досить низькому рівні. У першу чергу, це пов'язано із недосформованістю національної банківської системи в силу відносно короткої історії її розвитку.

Список використаної літератури

1. Жмай О. В. Корпоративна соціальна відповідальність: перспективи та можливості серед підприємств малого та середнього бізнесу в Україні/ О. В. Жмай // Market economy: modern management theory and practice/. Vol. 14. Issue 2 (30). – 2014. – С.185-192.

2. Петрашко Л.П. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес практиці / Л.П. Петрашко // Журнал «Міжнародна економічна політика» – 2011. – С.115-139.

3. Малик И. П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И. П. Малик // Економічний простір, 2008. – №13. – С. 112-123.

4. Гирик О.В. Корпоративна соціальна відповідальність : підручник / О. В. Гирик, О. Б. Денис, О. А. Дубовик та ін. - К. : УБС НБУ, 2009. – 258 с.

*Гордєєва Т.А., старший викладач
кафедри фінансів банківської справи та страхування
Свідзінська Т.О., студентка магістратури
Хмельницький національний університет
gordeevat_2004@ukr.net
svidzinskatana@gmail.com*

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ В УКРАЇНІ, СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

За теперішніх обставин стрімкого залучення України до всесвітніх процесів глобалізації, особливо важливим є вирішення питання економічного та соціального розвитку регіонів. Хоча теоретичні аспекти міжбюджетних відносин закріплені на законодавчому рівні у Бюджетному кодексі України, все одно щороку в державі виникають суперечки між центром та регіонами щодо розподілу фінансових ресурсів. Тому надзвичайно важливою є проблема взаємодії бюджетів.

Бюджет є ключовою ланкою фінансової системи, який має чільне місце у створенні фінансових державних ресурсів, завдяки яким забезпечується її існування. Головним призначенням бюджету є урівноваження інтересів всіх суб'єктів суспільства, оскільки він є центром співіснування економіки та політики, невідкладною частиною соціально-економічного розвитку суспільства, саме в ньому зосереджені інтереси держави, суб'єктів господарювання та населення.

Слід зазначити, що в останні роки для України характерними стали масштабні наслідки децентралізації місцевих фінансів, збільшення фінансової автономії органів місцевого самоврядування [1].

В Україні система міжбюджетних відносин регулюється Бюджетним кодексом України та нормативно-правовими актами.

До 2015 року в Україні діяв механізм міжбюджетних відносин, який був заснований на централізованій моделі бюджетного федералізму. Централізація фіскальних функцій держави ставила обмеження на місцеві органи влади в

втіленні основних функцій управління бюджетним процесом на місцевому рівні. Це в свою чергу розкривається саме в їх залежності від державного бюджету внаслідок збереження переваг методу розподілу бюджетних коштів, що мало негативний вплив на розвиток міжбюджетних відносин у ринковій економіці.

З 2015 р. в результаті внесення змін до бюджетного та податкового законодавства, зроблено спробу децентралізувати систему міжбюджетних відносин, в результаті цього місцеві бюджети зросли на 52%.

У 2017 р. урядом України заплановано проведення реформування органів місцевого самоврядування, децентралізації місцевих фінансів для підвищення рівня фінансової незалежності місцевих органів влади. Основні напрями реформ спрямовані на такі пункти:

- забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів;
- мотивація громад до формування територіальних громад;
- децентралізація видаткових повноважень і чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності;
- надання нових видів трансфертів;
- посилення відповідальності відповідних міністерств за реалізацію та виконання державної політики в певних галузях;
- визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання [2].

Такі зміни суттєво вплинули б на механізм формування місцевих бюджетів

В умовах реформування об'єднані територіальні громади мають безліч переваг та ресурсів для вдосконаленої діяльності та розвитку. Вони беруть на себе повну відповідальність за всі сфери життя на своїх територіях. За даних умов, покращиться ефективність використання бюджетних коштів, це є прямим і правильним шляхом до врегулювання соціально-економічної ситуації в Україні.

Стан перерахування трансфертів із державного бюджету та надходжень до місцевих бюджетів характеризують дані, наведені в рисунку 1.

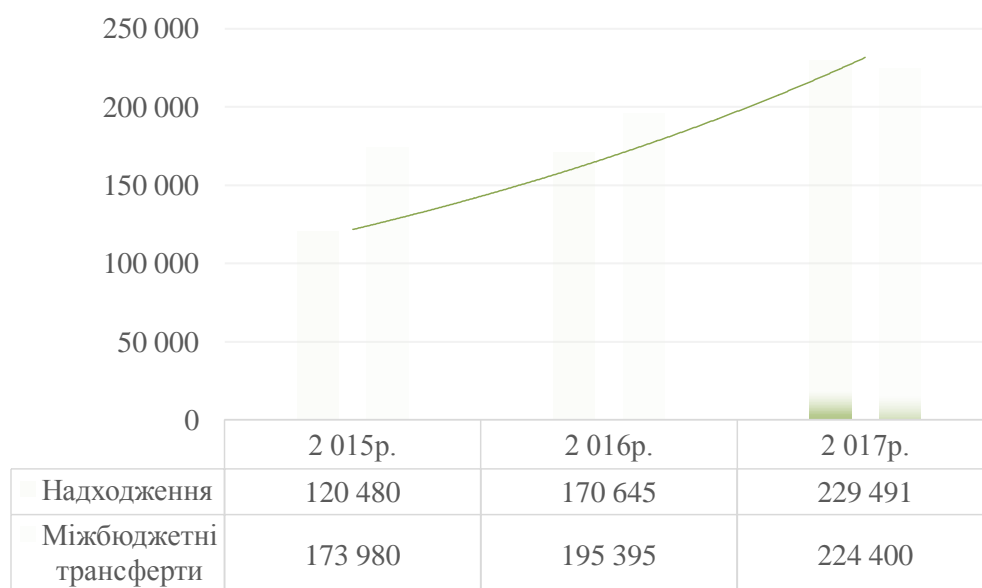


Рисунок 1 – Динаміка міжбюджетних трансфертів та доходів місцевих бюджетів України за 2015-2017 рр.

Протягом 2015–2017 рр. спостерігається стале зростання як загальної суми доходів місцевих бюджетів, так і трансфертів. Частка бюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів мала тенденцію до зниження. У 2015 році частка становила 44 %, у 2016 році – 14 %, у 2017 році – 2 %.

Це свідчить про високу децентралізацію місцевих бюджетів. За таких умов забезпечується бюджетна самостійність, та якість надання суспільних благ і послуг населенню на місцевому рівні.

Але існує низка проблем на шляху до децентралізації. Причиною цього є відсутність закону який би визначав критерії для всіх рівнів адміністративно-територіальних одиниць, вказував засади державної політики.

Тому в ході децентралізації виникає низка не вирішених проблем, які створюють перешкоди для повноцінного втілення в дію реформ. В першу чергу, це стосується саме людей, адже вони не розуміють суть процесу децентралізації, і тому перешкоджають створенню об'єднаних територіальних

громад через страх втратити робочого місця, бо саме процес їх створення супроводжується переформатуванням органів влади [3].

По-друге, швидке збільшення кількості ОТГ без пропорційного збільшення обсягу субвенції на розвиток інфраструктури знижує мотивацію громад до об'єднання та їхні можливості щодо соціально-економічного розвитку. Тобто, кожна громада отримала меншу кількість грошей, тому що у 2016 році державна субвенція розподілялася на 159 об'єднаних громад, а вже у 2017 році між 366 – ма ОТГ.

Тому державним органам влади слід розглянути питання сталого забезпечення фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад.

По-третє, питання розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування не вирішене. Для того аби реформа запрацювала ефективно, необхідно визначити та розподілити повноваження районної державної адміністрації та районної ради.

Четвертою проблемою, є те що в об'єднаних територіальних громадах відсутня належна підготовка кадрів, та те що службовці місцевого самоврядування є не достатньо кваліфіковані для виконання нових функцій. Це в свою чергу призведе до неналежного використання фінансових ресурсів, та неспроможності оволодіти коштами державних субвенцій на розвиток.

Вирішенням даної проблеми, могло б стати впровадження нових дієвих методик підвищення кваліфікації службовців та надання їм потрібної консультації з боку органів влади.

І ще однією проблемою, яка є однією з найактуальніших суспільних проблем, це проблема корупції. Враховуючи наслідки корупційних дій щодо застосування бюджетних коштів, доцільно було б запровадити механізм який би контролював діяльність органів місцевого самоврядування.

В умовах бюджетної децентралізації є потреба здійснення належного контролю за роботою органів влади різних рівнів при плануванні та виконанні ними бюджетів, управлінні і використанні фінансових ресурсів.

Для розв'язання даної проблеми потрібно:

– забезпечити ефективний попередній та поточний державний фінансовий контроль за їх діяльністю;

– налагодити максимально прозору діяльність місцевих органів влади та її контроль з боку громадськості [4].

Але слід зазначити що в 2017 році приріст надходжень місцевих бюджетів відповідно до 2016 року склав 31% або 45,3 млрд гривень. Не досягли рівня попереднього року лише 9 місцевих бюджетів. Це свідчить про дієвість децентралізації, зокрема, її секторального спрямування.

Бюджетна децентралізація відкриває значні перспективи для забезпечення спроможності місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання місцевого життя, зокрема підвищення ролі громадян, їх впливу на процес прийняття й утілення рішень щодо забезпечення умов соціального та економічного розвитку суспільства.

Список використаної літератури

1. Ливдар М.В. Проблеми та напрями організації міжбюджетних відносин в контексті підтримки соціально - економічного розвитку регіонів / М.В. Ливдар, О.П. Макар, О.М. Чубар // Молодий вчений. – 2017. – № 3.

2. Карелін С. Що приховує бюджетна децентралізація / С. Карелін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/02/9/526144>.

3. Набатова Ю. О. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / Ю. О. Набатова, Т. В. Ус // Ефективна економіка. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4100>.

4. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / В.Я.Швець // Фінанси України. - 2015. – № 3.

*Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет*

*Сидоров А.Н., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики строительства
Белорусский национальный технический университет*

*Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет
Sidorova_lena_75@mail.ru*

СОЗДАНИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ КООПЕРАТИВНЫХ СТРУКТУР КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛПК

По всем приоритетным направлениям производства и сбыта продукции усиливается влияние крупных кооперативных структур, причем не только на внутренних рынках стран, но и в межгосударственном пространстве. Крупные структуры не только ускоренно развивают и совершенствуют производство на инновационно-инвестиционной основе, расширяют ассортимент производимой продукции, работ, услуг, но и осваивают новые рынки сбыта, главным образом, за счет постоянного повышения конкурентоспособности своей продукции по ценовым, потребительским и экологическим свойствам. Отделения, представительства таких крупных кооперативных структур формируются не только внутри государств, но и по всему миру. Яркие примеры – опыт Японии, США, Италии и других, а в настоящее время – России и Беларуси. Не следует упускать из виду и большие возможности повышения эффективности использования ресурсного потенциала на основе формирования и развития разноуровневых кооперативных структур. В настоящее время особенно быстро происходит становление и развитие кооперативных структур, специализирующихся на производстве не только узкого ассортимента продукции, работ, услуг, но и многофункциональных, которые все чаще называют компаниями.

Весьма актуальной для экономики Беларуси и применительно к субъектам Министерства лесного хозяйства и концерна «Беллесбумпром»

является формирование шести (по количеству областей) региональных лесопромышленных компаний с координирующим их работу Республиканским координационным центром лесопромышленной деятельности.

Формирование региональных лесопромышленных компаний содержит в себе ряд преимуществ в сравнении со сложившейся системой субъектов лесопромышленной деятельности. Главная цель предлагаемой кооперативной структуры – соединить на уровне регионов (областей) по всем направлениям работы разрозненно действующие субъекты хозяйствования единой технологической цепочки «воспроизводство древесного сырья – его комплексная переработка – реализация продукции с высокой добавленной стоимостью на внутреннем и внешнем рынках».

Объективная потребность формирования таких структур мотивируется рядом обстоятельств. Во-первых, на региональном уровне все вопросы организационного, экономического, технико-технологического, инновационного, инвестиционного, экологического, социального и другого характера можно решать более оперативно и своевременно в рамках лесопромышленной компании. Во-вторых, по объему производимой продукции, работ, услуг, решаемым задачам, охвату поставщиков ресурсов и потребителей продукции лесопромышленные компании могут выступать в качестве значимых участников рынка. Данным структурам по силам будет переработка и реализация всех объемов заготавливаемого древесного сырья и продукции побочного лесопользования (грибов, ягод, соков, меда, лекарственного сырья). Однако в системе решаемых задач главнейшей является рациональное и эффективное использование всего древесного использования.

Экономическое положение Беларуси, которое желает быть много лучше, отсутствие и дефицит минерально-сырьевых ресурсов определяет объективную потребность отказа от реализации древесины в виде балансов и ускоренной организации ее собственной переработки в продукцию с высокой добавленной стоимостью. И в этом вопросе предлагаемые лесопромышленные компании могут занять в экономике страны значимое положение.

Государственная форма собственности для организации лесопромышленных компаний не является препятствием. В условиях рыночной экономики все субъекты независимо от формы собственности обязаны и должны заниматься коммерческой деятельностью и вести себя на рынках продукции (работ, услуг) адекватно складывающейся экономической среде хозяйствования. Причем государственные субъекты должны играть ведущую роль, быть главными конкурентами и определять поведение всех остальных участников рынка. Термин «государственное предпринимательство» должен стать приоритетным принципом работы всех государственных организаций независимо от направлений деятельности. Следует исходить из объективного положения, что только через производство конкурентоспособной продукции и получение максимально возможных объемов прибыли можно обеспечить устойчивость финансового положения и на этой основе эффективное решение всех вопросов жизнедеятельности коллективов и государства в целом.

Лесопромышленная компания – это государственная структура рыночного типа, которая будет ориентирована на удовлетворение внутреннего и внешнего потребительского спроса в широком ассортименте продукции переработки всего древесного сырья и продуктов побочного лесопользования. Предлагаемая компания – это многопрофильная кооперативная структура, включающая не только предприятия по воспроизводству, охране и заготовке древесного сырья, его переработке и сбыту, но и информационные, маркетинговые, транспортные, сервисные, снабженческие, а при необходимости может формировать и свои финансово-кредитные звенья.

Формирование региональных лесопромышленных компаний следует рассматривать как первый этап активного вхождения в глобальную сеть межгосударственной торговли. Передовой зарубежный и имеющийся отечественный опыт свидетельствуют, что вхождение и налаживание взаимовыгодных разносторонних связей между государствами, их долговременность и устойчивость определяется, главным образом, высокой конкурентоспособностью производимой продукции, работ, услуг по

потребительским, ценовым и экологическим параметрам. Однако чтобы этого достичь, требуется на уровне региональных лесопромышленных компаний активно заниматься постоянной инновационной деятельностью по ключевым направлениям, учитывающим, прежде всего, интересы каждого работника и руководствоваться системой принципов, соблюдение которых будет способствовать повышению эффективности работы субъектов хозяйствования в технологической цепочке «производство сырья – переработка – сбыт».

Главная проблема в экономике Беларуси (в лесопромышленном комплексе в частности) – низкий уровень мотивации труда персонала. И до тех пор, пока данная проблема не будет решена, все хорошие начинания по повышению эффективности производства должного результата не принесут. Поэтому первый основополагающий принцип эффективной работы региональных лесопромышленных компаний – высокая квалификация и достойная мотивация труда персонала всех субъектов хозяйствования, входящих в данную региональную лесопромышленную компанию, при одном условии – достойная заработная плата должна быть заработанной через производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

Второй основополагающий принцип устойчивой работы региональных лесопромышленных компаний – высокое качество производимой продукции, работ, услуг и низкие затраты. Во все времена качественная продукция (работы, услуги) пользовались и пользуются высоким спросом у потребителей (юридических и физических лиц), а производители данной продукции – заслуженным авторитетом и доверием. Такое высокое уважение приходит через каждодневный труд над собой по всем направлениям и опять же через производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг, которые выступают критериями оценки работы компании.

Третий основополагающий принцип эффективной работы предлагаемых кооперативных структур – рациональное использование всех видов ресурсов (трудовых, материально-технических, финансовых, экологических) с целью производства конкурентоспособной продукции. Данный принцип есть и

останется одним из главных в системе факторов эффективного ведения любого производства. Принцип рациональности взаимосвязан с понятием бережливости.

Четвертый важнейший принцип эффективной работы лесопромышленных компаний – широкий и постоянно обновляющийся ассортимент производимой продукции, работ, услуг. Большое разнообразие производимой продукции по ценовым параметрам, дизайну, потребительским и экологическим свойствам с учетом предпочтений потребителей разных социальных групп, мест проживания – важнейшие факторы рационального использования ресурсов и на этой основе повышения эффективности экономики любого субъекта хозяйствования.

Формирование региональных лесопромышленных компаний позволит:

- осуществлять концентрацию финансовых ресурсов и своевременно проводить техническую модернизацию производства, что в системе с другими факторами будет способствовать выпуску конкурентоспособной продукции;
- осуществлять и повышать на кооперативной основе экономическую эффективность использования экологической составляющей в вопросах организации баз отдыха, туристических комплексов, экологических городков, троп и других объектов.

*Силкіна Ю.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет
solyuoleg@ukr.net*

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

На сучасному етапі ринкових перетворень успіх підприємства напряму залежить від консолідації методів пристосування до різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на його діяльність та повністю або частково залежать від якості менеджменту. Тому, питання щодо управління

якості обслуговування споживачів на підприємстві є актуальними та потребують подальших наукових досліджень. Об'єктивно, що рівень обслуговування споживачів на підприємстві у першу чергу залежить від ефективності системи менеджменту підприємства. Саме тому, варто знайти шляхи підвищення якості обслуговування споживачів на підприємствах торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Потреба в удосконаленні менеджменту підприємства відображена в простому правилі «98/2», яке вивів відомий американський фахівець в галузі управління, Е. Демінг. Зауважимо, що це правило багаторазово підтвердилось й іншими авторитетними управлінцями. Це правило містить у собі твердження, що 98% криз на підприємстві, дефектів товару, робіт або послуг залежать не від працівників, а від якості запровадженої на підприємстві системи менеджменту. На жаль, до цього часу у більшості керівників вітчизняного бізнесу відсутнє належне ставлення до такого поняття, як «якість» і до того, що за ним стоїть.

Загальні проблеми, пов'язані з формуванням та розвитком системи менеджменту підприємства, досліджували відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як: А. Винокуров, І. Сироежкін, Г. Клейнер, К. Клок, Г.В. Осовська [2], Т. Момот, Л. Шокіна, В. Смоленець, В. Мельніков, С. Бай [1], М. Фетодотова та інші.

Сьогодні поняття «якість» вже не асоціюється тільки з якістю продукту. Діяльність чи робота, які можна охарактеризувати словом «процес», можуть також вимірюватися якістю, як величиною, що прямо пропорційно впливає на їх результат та успішність. Ефективно керувати бізнес-процесами на підприємстві можна лише спираючись на критерії якості та правильно сформувавши систему менеджменту підприємства.

Загалом підприємства роздрібної торгівлі приділяють особливу увагу якості торговельного обслуговування та рівню сервісу. Це спричинено нестабільністю зовнішнього середовища, що характеризується наступними чинниками: перевищенням пропозиції над попитом, впровадженням і широким поширенням нових форматів підприємств роздрібної торгівлі, збільшенням

купівельного попиту, розвитком інфраструктури ринку та ін. Підвищення якості торговельного обслуговування забезпечує конкурентні переваги підприємствам роздрібно́ї торгівлі за рахунок нарощування реальних активів, які у свою чергу підвищують результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Рівень сервісу впливає на успіх підприємства, а також мотивує клієнта щось придбати і скористатися послугами знову. В умовах постійної жорсткої конкуренції, яка торкається фактично кожної сфери бізнесу, цей критерій залишається актуальним та відіграє вирішальну роль у формуванні відносин між компанією і цільовою аудиторією.

Крім того, для якісного сервісу необхідні кваліфіковані працівники. Саме від рівня розвитку комунікативних навичок, особистісних і професійних особливостей фахівців, а також корпоративної культури в цілому залежить успіх усього підприємства. Важливою закономірністю є те, що рівень сервісу визначає кількість продажу. Висока якість обслуговування приваблює клієнтів, збільшуючи потік потенціальних споживачів послуг підприємства, що впливає на формування бази постійних покупців. Завдяки таким споживачам підприємство отримує близько 65% доходу.

Зауважимо, що високий рівень якості обслуговування клієнтів напряду залежить від якості менеджменту самого підприємства. Якість менеджменту відображає стиль та особливості керівництва. Саме через ці всі характеристики: розвитку і методики управління, кадрової роботи та інші, в цілому формується ефективність управління підприємством.

Надалі варто розглянути принципи, на яких базується система якості менеджменту підприємства. Керуватися цими принципами менеджменту, на яких будуються стандарти менеджменту якості, може будь-яке підприємство, незалежно від сфери його діяльності, розміру та географічного положення.

Таким чином, до основних складових якості менеджменту відносять:

- прийняття ефективних та якісних управлінських рішень;

- рівень корпоративної культури (основні її складові: місія; візія («бачення» - опис майбутнього організації); базисні цінності та корпоративна етика);
- постійне удосконалення менеджменту підприємства;
- впровадження інновацій у діяльність підприємства (нововведень);
- професіоналізм менеджерів (навчання, підвищення кваліфікації).

Отже, економічний показник «якості менеджменту підприємства» можна трактувати як комплексний, що включає в себе основні характеристики якості діяльності підприємства, а саме: забезпечення якості продукції з урахуванням вимог споживача, врахування вимог безпеки та екологічності продукції. Ефективне формування системи якості менеджменту підприємства в результаті повинно призвести до збільшення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Бай С.І. Менеджмент організації. - Електронний підручник / С. І. Бай та ін. - КНТЕУ, 2011.
2. Осовська Г.В. Менеджмент організації: навч. посіб. / Г.В Осовська, О.А. Осовський. - К.: Кондор, 2009. – 860 с.
3. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001. – 26 с.

***Синюра-Ростун Н.Р.**
молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України»
s-rnadia@ukr.net*

ТОРГОВІ ЦЕНТРИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА МІСТА

Територія міста, особливо великого, є привабливою для розвитку великих торгових центрів та корпоративних торгових мереж, оскільки дозволяє ефективно використовувати сконцентровані на його території ресурси. Відтак,

особливо активно торговельні мережі розвиваються у великих містах України – Києві, Дніпропетровську, Харкові, Донецьку, Запоріжжі, Одесі, Львові. Така тенденція пояснюється диференціацією соціально-демографічних характеристик мешканців залежно від типу населених пунктів та переважанням більш високої купівельної спроможності споживачів у великих містах [1].

Загалом в Україні функціонує 119 торгових центрів, з яких 39 торгові центри та 80 торгово-розважальні (за даними дослідження які провела Асоціація ритейлерів України) [2].

Будівництво торговельно-розважальних закладів в Україні стало закономірним процесом, можливість реалізації якого забезпечили ряд соціально-економічних чинників: глобалізаційні процеси, інвестиційна привабливість території, рівень доходів населення, рівень урбанізації території та наявність великих міст. Основними показниками соціально-економічних чинників, що впливають на розміщення ТРЦ є: середня заробітна плата населення, витрати та доходи на 1 особу, частку міських жителів, капітальні та іноземні інвестиції на 1 особу [3]. Відтак, в межах території України спостерігається диференціація в розміщенні ТРЦ, що корелюється із переліченими вище показниками (табл.).

Таблиця

Торгово-розважальні центри в регіонах України (станом на 2017 рік)*

Назва регіону	Кількість ТЦ	Кількість ТРЦ	Площа на 1000 жителів, м. кв.
Західний (Закарпатська, Львівська, Волинська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська та Чернівецька)	4	13	44,01
Центральний (Вінницька, Черкаська, Дніпропетровська, Полтавська та Кіровоградська)	6	18	61,7
Південний (Одеська, Миколаївська, Херсонська та Запорізька)	9	13	76,42
Східний (Харківська, Донецька та Луганська)	4	9	34,96
Північний (Житомирська, Чернігівська та Сумська)	2	5	61,35
Київ та Київська область	14	22	258,1
Україна	39	80	74,98

*Складено автором за даними: 2.

Основним видом послуг, які надають ТРЦ є послуги торгівлі та різні види розваг. Однак, в останні роки, ТРЦ розширюють свої функції, сприяючи розвитку соціально-економічного середовища регіону шляхом :

1. Доступності, оскільки не прагнуть продавати товар чи надавати послуги преміум-класу, а намагаються підвищити якість процесу здійснення покупки товарів за звичними для покупців цінами. Формат «три в одному» – покупки, розваги та їжа – стає одним із варіантів проведення дозвілля для всієї родини [4].

2. Розвитку інфраструктурного забезпечення (ремонт та будівництво автошляхів, паркінгів, логістичних та розподільчих центрів тощо).

3. Створення широкого доступу (економічного та фізичного) для споживачів через розгалужену мережу торговельних підприємств (корпоративних торгових мереж, франчайзингових підприємств тощо) до різноманітних груп товарів та послуг. За рахунок великого обсягу продажів і запасу міцності торгові мережі, які здебільшого орендують приміщення ТРЦ, можуть дозволити собі працювати з меншою маржею, що дозволяє впливати на зниження цін на низку товарів. Багато ритейлерів роблять акцент на товарах першої необхідності, на ці товари продавці роблять знижки собі на збиток, щоб привернути увагу клієнтів і забезпечити їх потік [5].

4. Функціонування ТРЦ як громадсько-культурних просторів. Торгові центри вже перестали виконувати виключно торговельну функцію, вони стають місцями де проводять культурні заходи, художні виставки, концерти, фестивалі (в тому числі і освітньо-наукові (Міжнародна виставка «Форум освіти і кар'єри – 2018» відбулася у ТРЦ «Форум Львів» за участю представників навчальних закладів України та Європи і працедавців [6])) тощо. Функціонують сервісні центри міжнародного значення (візовий сервісний центр VFS Global який обслуговує посольства 13 країн Європи та Північної Америки працює у ТЦ Форум Львів). Тенденція нашарування функцій, які виконують ТРЦ є загальносвітовою. Згідно з результатами досліджень, проведених компанією Cushman & Wakefield, на європейських ринках спостерігається перетворення

ТРЦ в багатофункціональні громадські центри, які інтегровані в життя місцевих жителів і надають розширену пропозицію закладів харчування (*Food & Beverage* або *F&B*), розваг і побутових послуг [7].

5. ТРЦ стають не лише місцем для комунікації та економічної діяльності, але фактором привабливості районів міста для життя. Розміщення ТРЦ в будь-якому районі міста автоматично піднімає його престиж для життя, що відображається у динаміці цін на нерухомість в районі «до» і «після» споруди ТРЦ [4].

Список використаної літератури

1. Кавун О.О. Стратегічні аспекти формування корпоративних торговельних мереж [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/nr/pdf3/12.pdf.

2. Зайцев І., Перевезний А. Спецпроект: Аналіз торговельної нерухомості в регіонах України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/spetsproekt-analiz/>.

3. Мезенцева Н., Бура Т. Торговельно-розважальні центри України: суспільно-географічні аспекти дослідження [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://visnyk-geo.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/04/12-62.pdf>.

4. Ключко Л.В., Ісмаїлова А.Г. Суспільно-географічні особливості торгово-розважальних центрів як публічних просторів м. Харкова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bulletin-esgeograph.org.ua/images/docs/Volume-69/Kliuchko_Ismailova.pdf.

5. В Україні стане менше торгових мереж: куди зникають супермаркети [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/business/v-ukraine-stanet-menshe-torgovyh-setey-kuda-ischezayut-supermarkety-1032214.html>.

6. У Львові стартувала виставка «Форум освіти і кар'єри» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dailylviv.com/news/osvita-i-nauka/u-lvovi-startovala-vystavka-forum-osvity-i-kariery-55709>.

7. Спецпроект: Торгові центри України он-лайн [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/ecommerceuk/spetsproek-ukrainian-malls/2/>.

*Станіславчук Н.О., викладач кафедри фінансів,
обліку та економічної безпеки
natali-st86@ukr.net*

*Люльченко В.В., студент
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини
ljulchenko7@gmail.com*

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ НА ПІДТРИМКУ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА МОЛОДІ

Державна молодіжна політика - це діяльність держави, яка спрямована на створення економічних, правових, соціальних, організаційних умов для реалізації молоді та розвитку нових молодіжних організацій, що працюють над вирішення проблем сучасної молоді.

Зарубіжний досвід свідчить, що провідним принципом обґрунтування державної молодіжної політики виявляється побудова соціальної правової держави, що закріплюючись на законодавчому рівні та враховує суспільний потенціал молоді, специфіки її положення у суспільстві[1].

Держава не може розвиватися без підтримки молоді, а молодь – реалізуватися, інтегруватися в соціумі без відповідних дій з боку уряду. Тому молодіжна політика має бути процесом, який забезпечуватиме комунікацію та ефективну взаємодію між державою і молоддю [3].

За даними Всеукраїнського соціологічного дослідження «Цінності української молоді», проведеного Центром незалежних соціологічних досліджень «ОМЕГА» у 2016 р., основними проблемами, які турбують молодь, є стан економіки в країні (63,3%), загальне падіння рівня життя населення (60,0%), проблема працевлаштування (52,0%), корупція та некомпетентність влади (50,5%), а також військові дії на Сході України (49,2%) [4].

Згідно дослідження Центру незалежних соціологічних досліджень «ОМЕГА» у 2016 р. 62,7% молодих українців віком від 14 до 24 років не відчували підтримки з боку держави. Якщо ж брати підтримку держави по

регіонах, то опираючись на теж дослідження можна сказати, що найбільшу підтримку з боку держави відчувала молодь столиці України та Західного регіону[5].

Розглянувши щорічний звіт міністерства молоді та спорту України стосовно розподілу видатків державного бюджету можна зробити однозначний висновок, що видатки на сферу молоді та спорту зростають. Вперш за часи незалежності України видатки на молодь та спорт перевищили 2 млрд грн, варто відзначити, що це вдвічі більше ніж у 2015р році. На рисунку 1 наведена динаміка видатків на сферу молоді та спорт. Понад 1 млрд грн передбачено на реалізацію програми розвитку фізичної культури, спорту вищих досягнень та резервного спорту, для прикладу у 2016 році було виділено 679 млн грн, у 2015 – 634 млн грн.

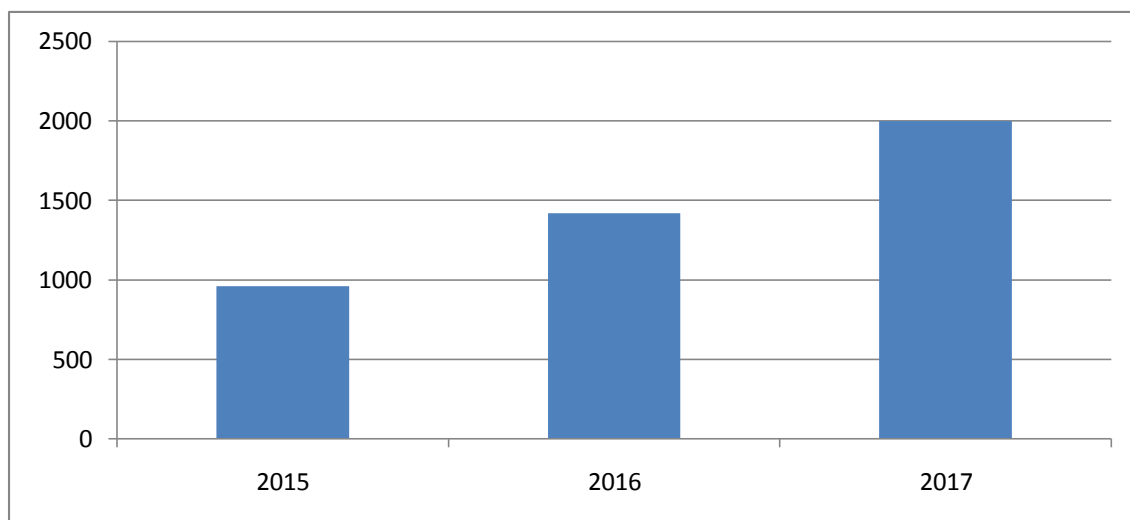


Рис 1. Видатки бюджету на сферу молоді та спорт (млн. грн.)

Джерело: Сформовано за даними, наведеними у [2].

Також варто виділити фінансування заходів державної політики у молодіжній сфері та національно-патріотичне виховання, тут також проглядається позитивна динаміка яка представлена на рисунку 2. Видатку на дану сферу порівняно з 2015 роком зросли більш ніж вдвічі [2].

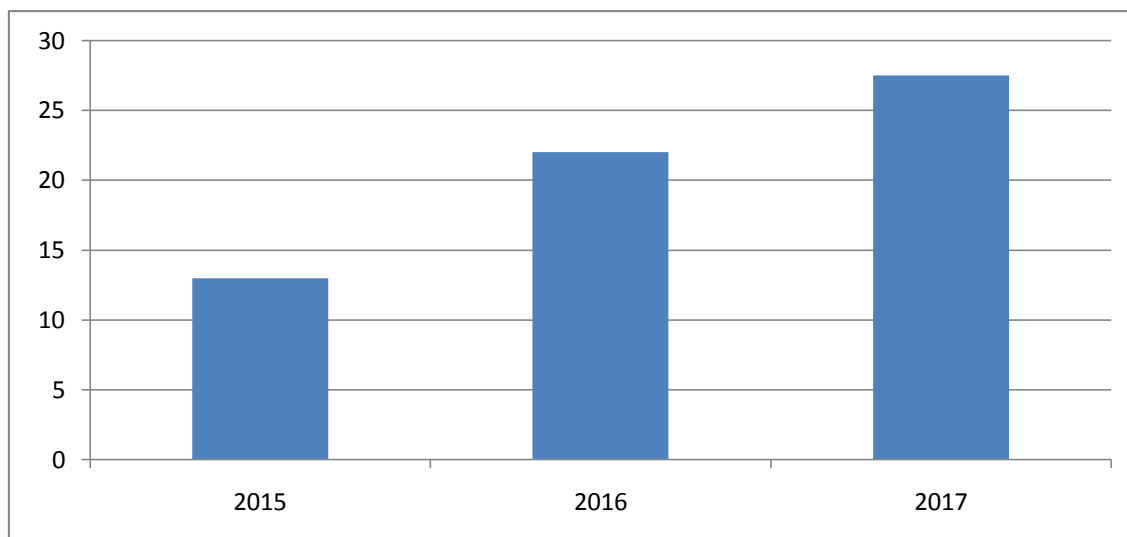


Рис 2. Видатки на здійснення державної політики у молодіжній сфері (млн грн).

Джерело: Сформовано за даними, наведеними у [2].

Подальший розвиток України найбільшою мірою залежить від забезпечення гідних умов для життєдіяльності молоді. В умовах модернізації економіки, інноваційних технологій, зростаючих вимог до людського капіталу державна молодіжна політика повинна стати інструментом розвитку й перетворення, прогресу країни. За останні роки видатки на неї порівняно із попередніми періодами суттєво підвищились. Але не дивлячись на це першочерговим завданням держави є створення сприятливих умов для молоді, тобто: підтримки підприємницьких ініціатив молоді шляхом пільгового кредитування, державне сприяння діяльності молодіжних організацій, залучення коштів з місцевих бюджетів та позабюджетних коштів для фінансування програм, заходів молодіжного спрямування.

Список використаної літератури

1. Механізм реалізації державної молодіжної політики і розширення транскордонного співробітництва України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2014-1/doc/5/03.pdf>

2. Міністерство молоді та спорту України: розподіл видатків держбюджету на 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/29163>

3. Молодіжна політика: бути чи не бути? [Електронний ресурс] – Режим доступу :<https://ukraine.ureport.in/story/403/>

4. Соціологічне дослідження "Цінності української молоді" (ПОВНИЙ ЗВІТ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dsmsu.gov.ua/media/2016/11/03/23/Zvit__doslidjennya_2016.pdf.

5. Станіславчук Н.О. Державна підтримка соціально-економічного становища молоді як однієї з категорій економічно активного населення [Електронний ресурс] / Н.О. Станіславчук // Економіка та суспільство - 2017. - № 10. – с. 122-125. Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/23.pdf

*Чубарова Н.Э.,
ассистент кафедры финансов
Трухан В. С., студент
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru*

ПРОБЛЕМА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Республика Беларусь на современном этапе развития сталкивается с множеством проблем социально-экономического характера, которые должны быть преодолены для дальнейшего успешного экономического развития государства. Одной из таких проблем на сегодняшний день является проблема пенсионного обеспечения. В наши дни сложно представить развитое государство без соответствующего уровня социальной поддержки населения, а в частности пенсионного обеспечения.

В Республике Беларусь в процессе перехода экономики от плановой к рыночной проблемы пенсионного обеспечения ощущаются в значительной степени, поскольку пенсионные выплаты попросту не успевают за темпами инфляции в условиях кризиса трудовых отношений, постоянно теряя свою реальную стоимость. Более того, положение дел усугубляется за счет немалого спектра различных демографических проблем, с которыми наша страна

сталкивается лицом к лицу на протяжении вот уже многих лет. Таким образом складывается ситуация, мало удовлетворяющая и государство, и большинство самих получателей пенсии, поскольку нынешняя система пенсионного обеспечения оставляет последних за чертой бедности.

Определяющими факторами в изучении проблемы пенсионного обеспечения Республики Беларусь являются показатели численности населения страны, средней продолжительности жизни, удельного веса трудоспособного населения, а также показатели средних пенсионных начислений.

Более того по мере снижения численности населения происходит постепенный и устойчивый перекоп в структуре трудо- и нетрудоспособного слоев населения, уменьшая число первых и, соответственно, увеличивая число последних (за последние годы число пенсионеров в расчете на 100 работников уже увеличилось с 46 до 63 человек, а в целом по стране их насчитывается 2,6 млн человек).

И, наконец, шестивие проблем пенсионного обеспечения замыкает показатель средних ежемесячных пенсионных выплат населению, недалеко ушедшим в своем абсолютном большинстве от бюджета прожиточного минимума.

После разложения проблемы пенсионного обеспечения на составляющие, их изучения и осознания всей важности вопроса можно сделать вывод: пенсионное обеспечение страны срочно нуждается в реформировании.

Эту проблему можно решать за счет увеличения рождаемости, вводя различные льготы и поощрения семьям с детьми, привлекать трудовые кадры из-за рубежа, чтобы они восполняли недостающую часть работающего населения, и т.д. Но все эти решения так или иначе лишь незначительно влияют на общий результат (а в некоторых случаях даже могут и навредить в долгосрочной перспективе, как в случае с миграцией), по сути лишь откладывая так и не решенную проблему на более поздний срок, которая рано или поздно все равно встанет на повестке дня.

Современная система пенсионного страхования нуждается в полном изменении своей структуры. На данный момент в Республике Беларусь она солидарного (распределительного) типа, то есть пенсионеры получают не свои заработанные за жизнь деньги, а деньги ныне работающего населения - иными словами, одно поколение обеспечивает пенсией другое, создавая тем самым «преемственность поколений». Государство в лице ФСЗН при этом выступает в качестве посредника, перераспределяющего эти доходы (за последние 2 года мы увидели, как эффективно ФСЗН справляется со своими задачами).

Поскольку пенсионные отчисления с заработной платы не имеют накопительный характер при такой системе, то теряется всякий стимул со стороны работников (особенно работников со средним и высоким уровнями заработка) по увеличению своих доходов, так как они все равно будут получать в будущем фиксированные пенсионные выплаты, установленные законодательством.

В Республике Беларусь существуют система страхования дополнительной пенсии, но, к сожалению, она не вносит должный вклад в систему пенсионного обеспечения как по причине своей непопулярности среди населения, связанной с недоверием к финансовым институтам, так и по причине неэффективности организации ее деятельности.

Поэтому необходим более выгодный как для государства, так и для населения переход на трехуровневую систему пенсионного страхования, где первый уровень составляли бы государственные пенсии, второй уровень – частные корпоративные пенсии, а третий уровень – частные индивидуальные пенсии.

Государственные пенсии находились бы в юрисдикции уже существующего ФСЗН и несли бы обязательный характер. Взносы на данный вид пенсии высчитывались бы из дохода работников в размере, необходимом для обеспечения населения минимальной пенсией, а также для обеспечения граждан выплатами в случаях лишения ими трудоспособности по причине инвалидности или потери кормильца.

В свою очередь, частные корпоративные пенсии находились бы под ответственностью работодателя. Пенсионные отчисления в данном случае несли бы коллективный характер, то есть зависели бы от обязательных выплат работодателя за своих работников частным пенсионным фондам в размере, установленном законодательством и договором при найме.

Частные индивидуальные пенсии зависели бы от предприимчивости самих работников, а также их желания и возможности открытия своего личного пенсионного счета в негосударственных пенсионных учреждениях или путем страхования дополнительной пенсии.

При такой системе пенсионного обеспечения в стране открылся бы ряд коммерческих пенсионных организаций, а также повысилась бы деловая активность страховых организаций, которые были бы сами заинтересованы в эффективности своей работы, что только улучшило бы качество и надежность пенсионных сбережений, а также создало бы в стране дополнительное число рабочих мест. Поскольку данный тип организации пенсионного страхования предполагает накопление пенсионных начислений при вложении их в различных видов активы, то будет достигнут еще один немаловажный для экономического роста страны эффект – инвестиционный.

Итак, на выходе мы получаем трехуровневую систему пенсионного обеспечения с гарантированными государственными выплатами всему населению, обеспечиваем здоровую конкуренцию между коммерческими пенсионными и страховыми организациями, обеспечиваем состоятельность работодателей за лучших специалистов путем привлечения их социальным пакетом, стимулируем граждан к активной рабочей деятельности с первых лет карьеры и повышаем производительность труда, а также обеспечиваем мощный инвестиционный ресурс для экономики.

Переход на новую систему пенсионного обеспечения включает в себя множество пунктов, являясь действительно сложной задачей, и он займет немалый временной промежуток, так как нужно будет обеспечить плавный переход от старой системы к новой при постепенном понижении одних

пенсионных ставок и, соответственно, повышении других, внесении ряда изменений на законодательном уровне и так далее. Но в итоге Республика Беларусь получит высококачественную и эффективную систему пенсионного страхования, способную обеспечить достойное проживание нетрудоспособного населения и улучшить экономическую ситуацию в стране.

Список использованной литературы

1. Ахвледиани Ю.Т., Страхование. // М.: Юнити-Дана, 2012.- 543с.
2. Лельчук А.Л., Страхование жизни // М.: ActEd, 2006. – 19с.
3. Беларусь и Россия. 2017: Статистический сборник. // М.: Росстат, 2017.
4. Беларусь и Россия. 2016: Статистический сборник. // М.: Росстат, 2016.
5. Беларусь и Россия. 2015: Статистический сборник. // М.: Росстат, 2015.
6. Статистические данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

*Тульчинський Р.В., к.е.н., доц.
завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
академіка ім. Юрія Бугая»
r_istu@ukr.net*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕГІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР»

У сучасній теорії регіонального розвитку поняття «регіон» тісно пов'язано не тільки з поняттям «системи», а й із поняттям «простір». М.П. Бутко вважає, що регіон – «це сформований на засадах сталого розвитку простір з однорідним природно-ресурсним потенціалом, спеціалізацією сфери матеріального виробництва та її цілісним інфраструктурним облаштуванням, специфічними історичними, етнокультурними та економічними особливостями, а також із адміністративно-політичним облаштуванням та загальнодержавною інституційною базою» [3, с. 48]. Ми поділяємо точку зору науковців [3, с. 15; 5,

с. 82] відносно того, що регіон необхідно розглядати з точки зору трьох складових, а саме як територію, економічну систему та економічний простір.

Проведене дослідження літературних джерел [1; 2, с. 17; 3, с. 54; 5, с. 15; 4, с. 148; 6, с. 33; 8, с. 27; 9, с. 73] дало можливість з'ясувати, що до визначення сутності поняття «економічний простір» використовується територіально-ресурсний та системний підхід, які ми поділяємо.

Так, наведемо декілька прикладів науковців, що займаються даною проблематикою та використовують системний підхід. В. М. Василенко зазначає, що «економічний простір можна уявити як абстрактну форму поєднання окремих елементів продуктивних сил або їх конструкцій, яка утворює економічне середовище або певну сукупність структур, в якій вони взаємодіють у встановлених кордонах певної території» [4, с. 148]. Дослідник відображає регіональний економічний простір як куб, а взаємозалежність зв'язків та відносин – як його діагоналі.

М. П. Бутко наголошує, що регіональний економічний простір – «системна сукупність ресурсів, економічних агентів у ринковому середовищі, які формують відповідні сфери діяльності та використовують просторові особливості у процесі відтворення живої та уречевленої праці, забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг» [3, с. 54].

Т. В. Пепа стверджує, що «економічний простір – це частина реального простору, що обумовлена взаємодією матеріальних (природних та штучних) систем різних ієрархічних рівнів, яка відбувається в процесі господарської діяльності людини і визначається через їх характеристики. Таке визначення надане з точки зору системного підходу:

по-перше, стверджує зв'язок реального фізичного простору із економічним простором, а відтак, розкриває його загальні немерджентні властивості;

по-друге, визначає видовою ознакою господарську діяльність людини і через неї встановлює зв'язок із часовою координатою;

по-третє, вказує на рівні організації матерії, що існує в економічному просторі, з чого можна зробити висновок, що економічний простір існував не завжди;

по-четверте, опосередковано враховує наявність усіх можливих зв'язків, що виникають у процесі взаємодії матеріальних систем різних ієрархічних рівнів, залучених в господарську діяльність людини» [8, с. 27].

Науковець стверджує, що економічний простір не може прирівнюватися до самих географічних чи економічних утворень або об'єктів, оскільки це призводить до ототожнення з такою категорією як територія.

Отже, проведене дослідження дає можливість стверджувати, що регіональний економічний простір необхідно розглядати як певну конструкцію, системну сукупність ресурсів, населення, економічних суб'єктів, що характеризується здатністю до самоорганізації та саморозвитку, збільшенням синергетичного ефекту, які формують відповідні сфери діяльності для виробництва різних товарів та послуг із урахуванням регіональних особливостей, забезпечуючи виробництво, обмін, розподіл та споживання матеріальних та духовних благ для задоволення суспільних потреб.

Список використаної літератури

1. Бавико О. Є. Концептуальні підходи до визначення дефініції регіонального економічного простору / О. Є Бавико // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=8&w=%D0%9E.+%D0%84.+%D0%91%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE>

2. Бистряков І. К. Економічний простір: аспекти методологічного визначення / І. К. Бистряков, Л. Г. Чернюк ; за заг. ред. Б. М. Данилишина. – К. : РВПС НАН України. – 2006. – 56 с.

3. Бутко М. П. Архітектоніка конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції : монографія / М. П. Бутко. – К. : АМУ, 2016. – 452 с.

4. Василенко В. Н. Архитектура регионального пространства : монографія / В. Н. Василенко. – Донецк : Юго-Восток. Лтд, 2006. – 311 с.

5. Василенко В. Н. Многомерность параметров региона: территории, системы, пространства : монография / В. Н. Василенко, науч. ред. В. В. Дружинина. – Дружковка : Юго-Восток, 2016. – 408 с.

6. Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України : теоретико-методологічні основи дослідження / за ред. Б.М. Данилишина. – К., 2008. – 220 с.

7. Ляшенко В. И. Модернизация экономики и концептуальные подходы к исследованию структурных трансформаций старопромышленных регионов / В. И. Ляшенко // Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины / ИЭП НАН Украины. – Донецк, 2013. – 412 с.

8. Пепа Т. В. Регіональна динаміка і трансформації економічного простору України: монографія. – Черкаси : Брама-України, 2006. – 400 с.

9. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України : теоретико-методологічні аспекти : монографія / С. О. Тульчинська. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 488 с.

*Цибуленко М. О., магістр
магістр кафедри міжнародної економіки
к.е.н., доцент Черненко Н.О.
Національний технічний університет України
«КПІ імені Ігоря Сікорського»
mtsybulenko@gmail.com*

ЗАСАДИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Прискорення темпів розвитку є невід'ємною складовою глобалізаційного процесу, який так вкоріннився майже у всі сфери життєдіяльності людства. Глобалізація напряму пов'язана з геополітичною, геоекономічною та геокультурною інтеграцією (зближенням, упорядкуванням відносин в просторовому аспекті) та уніфікацією (зведенням до єдиного базису, стандартизацією).

Саме на базі глобалізації все більш актуальним став розвиток співробітництва між країнами стосовно науки та техніки. Так, міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) – одна з форм міжнародної

економічної співпраці, що охоплює торгівлю ліцензіями, спільні наукові розробки, реалізацію великих технічних проектів, будівництво підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальні роботи, підготовку національних кадрів, обмін загальною науково-технічною інформацією тощо [1].

Науково-технічні проекти, програми відтворюються на спільній основі у межах як міжнародних організацій, так і інтеграційних об'єднань за найбільш перспективними напрямками сучасності: інформатика та телекомунікації, електронізація та автоматизація, енергетична сфера (у тому числі сприяння надійному мирному використанню атомної енергії), біо- та електронно-обчислювальна робототехніка, генна інженерія (клонування), нові матеріали, космічні дослідження тощо.

Більшість розвинених країн для підтримки науково-технічного співробітництва використовують такі важелі, як: субсидування, кредитування, податкові пільги, а також пільгові форми амортизації, інвестиційні залучення (надання привілеїв) тощо.

Русійними механізмами, які підтримують науково-технічний розвиток в країні та сприяють кооперації з іншими підприємствами, державами, – є ринковий та державний. Останній, державний сектор, «тримає найважливіші напрямки науково-технічної політики під контролем і безпосереднім впливом» [2].

Країнами з найвищими валовими внутрішніми витратами на НДДКР за 2015 рік були [3]: Ізраїль – 4,253% від ВВП; Корея – 4,232%; Швейцарія – 3,417%; Японія – 3,286%; Швеція – 3,28%; Австрія – 3,122%; Тайбей – 3,046%; Данія, Німеччина, США та інші. В Україні (рис.1) даний відсоток сягає приблизно 0,6% від ВВП [4]. В Україні спостерігається стійке зниження рівня наукомісткості ВВП – показника, який кількісно відображає національний масштаб сприяння розвитку науки і технологій в країні і вагомою складовою якого якраз і є державні кошти [6].

За десятирічний період, з 2006 по 2015 рр., частка витрат у даній сфері суттєво змінювалась по країнах світу, але лідером залишається Ізраїль, де наука і технології є одними з найбільш розвинених галузей.

Майже всі перераховані країни, що віддають найбільші витрати на НДДКР, відносяться до «наймогутніших країн світу – 2017», оцінені серед 80 країн за цілою низкою критеріїв, в тому числі за якістю життя, «силою», яка визначає країну як економічно і політично впливову [5].

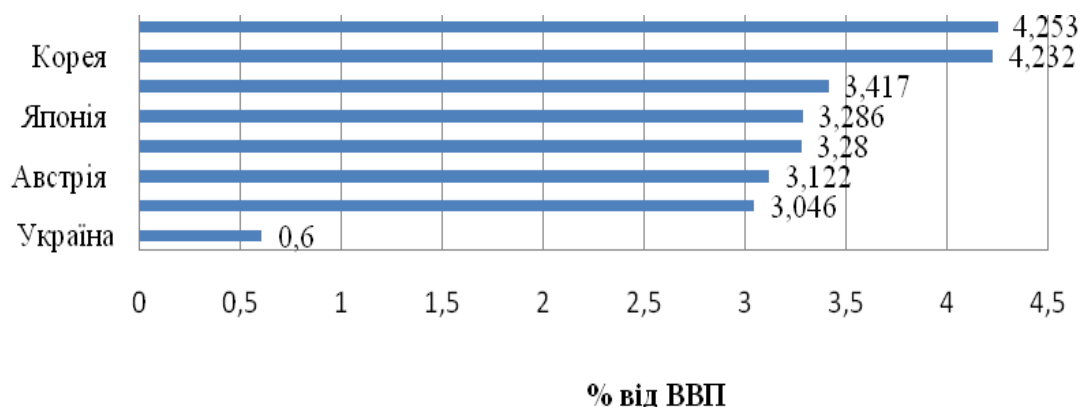


Рис.1. Україна та країни з найвищими валовими внутрішніми витратами на НДДКР за 2015 рік, % від ВВП

Джерело: [розроблено автором на основі [3–4]]

Чим більше уваги залучено до сфери НДДКР, тим тісніші та продуктивніші можуть бути науково-технічні взаємозв'язки.

Розглядаючи структуру МНТС, можна виділити наступні складові [7]:

- міжнародні ліцензування та обмін ліцензіями, патентами, документами науково-технічної сфери;
- міжнародний інжиніринг;
- міжнародне співробітництво за підготовкою кадрів та під час спільних науково-технічних досліджень, конференцій, симпозіумів;
- міжнародне науково-технічне прогнозування;
- створення та функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій, координаційних міжнародних програм тощо.

Наше суспільство «кероване» ідеями та продуктами науки та техніки, а вплив останніх постійно зростає. Синергізм надає суб'єктам науково-технічної діяльності великі переваги, адже він полягає у спільній роботі, співробітництві, сприянні, допомозі, – і являє собою загальний сумарний ефект від взаємодії двох чи більше факторів, кожний з яких не дав би позитивного результату, ефективності окремо. Тому МНТС є надзвичайно важливою складовою будь-якої держави, регіону, світу загалом.

Запропонуємо підхід до поглиблення міжнародного співробітництва між країнами, заснований на побудові парадигмально-наукової мережі за принципами партнерства. Відтак, вчені різних країн світу мають об'єднувати свої зусилля у відповідній сфері діяльності задля відкриття нових елементів науки та техніки, впровадження науково-технічних проєктів, покращення життя людства загалом за підтримки державного сектору. Основними принципами взаємодії мають виступати такі: рівноправність та повноважність представників сторін, повага та врахування інтересів, зацікавленість у договірних відносинах, допомога держав на демократичних засадах, контроль та відповідальність тощо.

Наприклад, для України та КНР вигідними напрямками співпраці є: авіація, суднобудування, біоінженерія, розробка нових матеріалів. При цьому мають бути підписані відповідні законодавчі та виконавчі ініціативи зі сторони органів держави України та КНР, має бути присутня стратегічна взаємодовіра.

Серед практичних рекомендацій щодо вдосконалення науково-технічного співробітництва між країнами в умовах глобалізації можна виділити:

- удосконалення інфраструктури, яка обслуговуватиме науково-технічну сферу;
- розвиток науково-інформаційного забезпечення наукових досліджень;
- фінансування даної сфери, сприяння залученню інвестицій; збільшення частки приватного сектора фінансування науки та техніки;
- заохочення розвитку науки та техніки та створення умов для зупинення відтоку мізків; зменшення старіння кваліфікованого персоналу;

—створення сприятливих, стабільних умов соціуму, економіко-політичного життя;

—активізація активного міжнародного співробітництва тощо.

Зазначені підхід та рекомендації мають не лише теоретичне, а й практичне значення, адже їх реалізація – це своєрідний обмін знаннями та досвідом, удосконалення навичок, пришвидшення втілення науково-технічних ідей, покращення якості життя взаємодіючих країн, усунення бар'єрів між ними.

Список використаної літератури

1. Дахно І. І. Міжнародне економічне право / І. І. Дахно // Значення та правове регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва / І. І. Дахно. – 3-тє вид., перероб. і доповн. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. — 304 с.

2. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки / Д. М. Стеченко. – Навч. посібник. – К.: МАУП, 2000. – 173 с.

3. Gross domestic spending on R&D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

4. Research and development expenditure (% of GDP) – Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/topic/science-and-technology?end=2014&locations=UA&start=1995>

5. Наймогутніші країни світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informal.com.ua/top/23-najmohutnishyh-krajiny-svitu/>

6. Вісник НАН України, 2016, № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/innovations_economics_Odotiuk_article_VisnykNAN_2016_09.pdf

7. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини / І. М. Школа, В. М. Козменко. – Навч. посібник. – Чернівці: Рута, 2003. – с. 101 – 112.

*Чобіток В. І., к.е.н., доц.
доцент кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)
vika_chobitok@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проблеми розвитку вітчизняних промислових підприємств викликають великий інтерес, тому, що ефективний їх розвитку – це запорука розвитку регіону та держави в цілому. В сучасних бурхливих умовах для розвитку промисловим підприємствам необхідно пристосовуватися до нових мінливих вимог функціонування.

Євроінтеграційна політика держави вимагає від промислових підприємств високого конкурентного рівня, а саме переорієнтації діяльності, підвищення якості та інше, все це направлено на адаптацію до нових вимог ринку. Тому виникає необхідність у формуванні нових моделей, методів, концепцій та підходів для ефективного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Під розвитком промислового підприємства розуміють незворотні, цілеспрямовані та закономірні зміни господарської системи, послідовність переходу її з одного стану в якісно інший на основі удосконалення техніки, технології та організації праці, впровадження новацій в управлінні [2].

Отже, розвиток промислового підприємства означає проведення прогресивних змін, а саме: випуск нової конкурентної продукції; освоєння нових ринків збуту; використання інноваційних методів виробництва; впровадження нових форм управління; налагодження нових партнерських відносин. Всі ці зміни удосконалюють ефективність діяльності промислового підприємства, підвищують його рівень та репутацію.

В економічній літературі відокремлюють еволюційний та революційний шляхи розвитку промислового підприємства (рис. 1).

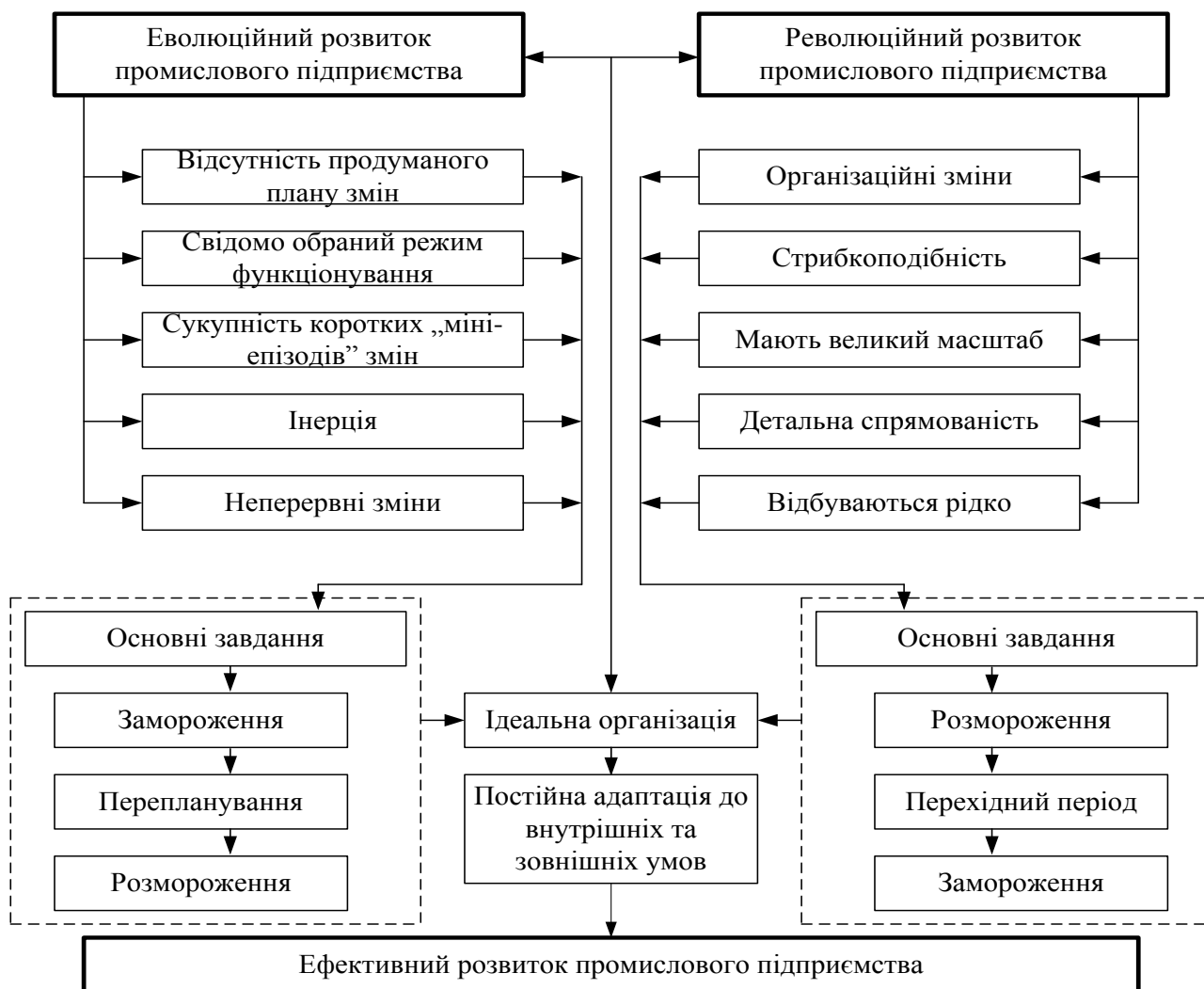


Рис. 1. Механізм взаємозв'язку еволюційного та революційного розвитку промислового підприємства

Запропонований механізм взаємозв'язку еволюційного та революційного розвитку промислового підприємства свідчить про те, що для підвищення конкурентоспроможності необхідно комбінувати ці види розвитку, формувати ідеальну організацію, яка б була направлена на постійну адаптацію до внутрішніх та зовнішніх умов функціонування промислових підприємств.

На базі концепцій та сучасних моделей розвитку промислових підприємств формується і соціально-економічний розвиток. Основними з них є:

теорія спрямованого розвитку промислових підприємств (під розвитком розуміється послідовність переходів від одного стану внутрішньої та

зовнішньої рівноваги, до іншого аналогічного стану, сформованого під впливом різних обставин і факторів);

теорія циклічного розвитку промислових підприємств (розвитком цієї теорії є концепція спірального розвитку промислових підприємств, що характеризується не тільки коливаннями ефективності соціально-економічних систем, а й їх переходом на якісно новий рівень);

концепція життєвого циклу промислових підприємств (розвиток промислового підприємства аналізується за критеріями витрат та отриманих результатів від моменту створення соціально-економічної системи до моменту її ліквідації, як організаційно самостійного утворення) [3].

Отже, до найважливіших передумов переходу промислових підприємств на модель сталого розвитку належать: ефективне функціонування економіки промислового підприємства, що дасть можливість досягти вищих показників; раціональне використання, збереження і відтворення потенційних ресурсів; стабілізація ситуації і встановлення принципів соціальної справедливості, тобто створення системи правових гарантій та ефективної політики для досягнення соціально- економічного розвитку; розширення міжнародного співробітництва для забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Список використаної літератури

1. Философия экономики: Учеб пособие для высш. учеб. заведений / Отв. ред. С. В. Синяков. – К.: Альтерпрес, 2002. – 384 с.
2. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 2 / За ред. С.В.Мочерного. — Львів: Світ, 2006. — 568 с.
3. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія/ О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету«Львівська політехніка», 2006. – 148 с.
4. <https://uk.wikipedia.org/wiki>
5. <https://studfiles.net>.

*Чубарова Н.Э.,
ассистент кафедры финансов
Скрудь Е.В., студент
Гапоненко М.Н., студент
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА

Проблемы финансов домашних хозяйств изучается как в Беларуси, так и за рубежом. Актуальность данной темы обусловлена тем, что финансы домашних хозяйств занимают значительное место в экономической системе. Финансы домашних хозяйств – важный субъект экономической деятельности, результаты которого повлияют не только на отдельный хозяйствующий субъект, а на благосостояние населения в целом.

Смысл бюджетирования в данной работе заключается в составлении бюджета домохозяйства. Бюджетирование – процесс составления и принятия бюджетов, последующий контроль за их исполнением. Одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени. Базовыми здесь будут понятия: жизненный путь домохозяина (формула жизни как набор параметров и условий существования домохозяйства, влияющих на его финансы), локальный каталог-прейскурант (ЛКП) территории (места) и месячный бюджет. Формула жизни показывает существующее соотношение доходов и расходов и генерирует прогнозную информацию об их будущем возможном изменении.

Формула жизни включает следующие элементы с описанием необходимых сумм денежных средств:

1. Проживание: в общежитии, съемной или собственной квартире/доме.
2. Питание – общепит, дома, периодичность.

3. Затраты на непродовольственные товары (одежда, обувь, бытовая химия и др.).
4. Доступность общеобразовательных услуг – бюджетные или платные.
5. Расстояние до учебы, работы – пешеходное, сумма на транспорт.
6. Финансируют или софинансируют родители.
7. Увлечения, хобби (спорт, коллекционирование и др.).
8. Вредные привычки (курение, подверженность азартным играм, чужому влиянию, рискам, форс-мажору и т.п.).
9. Наличие близкого друга, подруги.
10. Здоровье – норма или отклонение.
11. Качество учёбы (балл, стипендия).
12. Работа – часы, сумма.
13. Закупки – где и как часто, сумма. При составлении формулы жизни можно использовать графическое изображение её элементов и взаимосвязей между ними (рис. 1 и рис. 2).

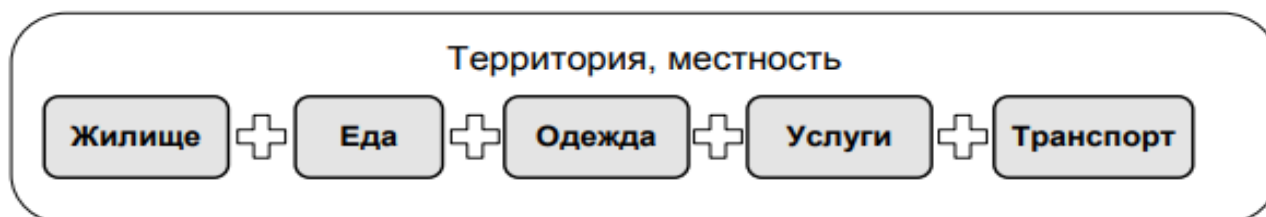


Рис. 1 – Схема элементов формулы жизни

Локальный каталог-прейскурант объединяет набор характеристик определённого места (территории) постоянного проживания домохозяйина. Локальный каталог-прейскурант начинается с доходов (условия продажи базового актива), т.е. зарплаты в основных отраслях, районного коэффициента, вакансий, уровня безработицы и т.д. Вторая часть – расходы, причём возможна их традиционная классификация и воспроизводственная, основанная на энергетическом аспекте базового актива.

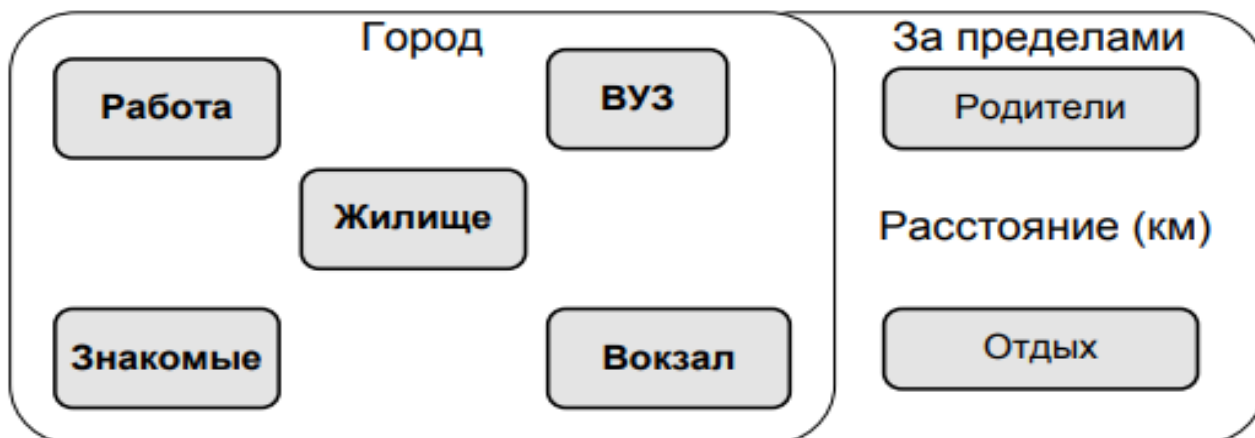


Рис. 2 – Транспортная схема

Принципиальная структура локального каталога-прейскуранта:

I. Доходы:

1. Рынок зарплат конкретного места.
2. Доходность финансовых инструментов.

II. Расходы:

1. Обязательные:

а) налоговые ставки (налог на имущество, транспортный налог, земельный налог);

б) эксплуатационные расходы на жильё, включая наём жилья;

в) условия приобретения жилья (первичное, вторичное);

г) условия предоставления кредитов, займов и их погашения;

д) другие обязательные расходы.

2. Питание:

а) диапазон цен на продовольственные и сопутствующие товары;

б) цены и условия в местах общественного питания (столовая, кафе);

3. Транспортные услуги:

а) городской общественный транспорт – тарифы;

б) междугородный и пригородный транспорт – тарифы;

в) международный транспорт (авиа, железнодорожный, автобус);

г) эксплуатационные расходы на личный транспорт.

4. Промышленные товары:

а) относящиеся к жилищу;

б) относящиеся к домохозяйину.

5. Услуги:

а) связь (стационарная, мобильная, Интернет);

б) парикмахерская;

в) косметология;

г) ремонтные (обувь, одежда, домашняя техника, жилище);

д) свадебные (и другие преобразовательные);

е) отдых (боулинг, кинотеатр, кафе, концертные залы, музеи и др.);

ж) образовательные (в/о, курсы, дошкольное);

з) туристические.

6. Расходы на здоровье:

а) платные медицинские услуги;

б) лекарства.

7. Другие расходы.

Фактический бюджет домашнего хозяйства на период – это представление домохозяйина об источниках и направлениях расходования денежных средств в письменной форме.

Сама структура бюджета домашнего хозяйства различна и индивидуальна для конкретного домашнего хозяйства. Для простоты возьмём первичное домашнее хозяйство, разновидности: полупансион (общежитие), съёмное жильё, собственное жильё. Домохозяин – студент вуза, который может получать стипендию, работать, получать трансферты от родителей.

Итак, на первом этапе определяем среднемесячные доходы за месяц (сумма всех источников). Далее возможны варианты:

Стратегия А. Провести сплошной учёт расходов за период и получить фактический месячный бюджет (обязательные расходы, затраты на питание, затраты на непродовольственные товары, затраты на развлечение, отдых). Иными словами, это предполагает описание формулы жизни в бытовом плане вместе с финансовыми показателями. Далее необходимо проанализировать

эффективность, рациональность расходов, исходя из ценностей членов домашнего хозяйства.

Этот вариант эффективен, когда домашнее хозяйство существует некоторое время и будет существовать без особых изменений далее, так как не предвидится резких изменений элементов финансовой структуры.

Стратегия Б. Отталкиваемся не от фактической картины жизни, а от предполагаемой, основываясь на будущем бюджете (новая работа, повышение/понижение на службе, увольнение). Здесь не обойтись без локального каталога-прейскуранта. При использовании локального каталога-прейскуранта выбирается желаемая формула жизни, рассчитываются предполагаемые расходы, сравниваются с доходами и осуществляется корректировка цен (+/- до балансировки), или упрощается (изменяется) формула жизни, или же если балансировка невозможна, то рассматривается возможность перехода на другой доходный уровень.

На начальном этапе бюджетирования (стратегия А) исходим из равенства доходов и расходов и не учитываем капитальных расходов, т.е. сумма 12 месячных бюджетов равна годовому бюджету.

На следующем этапе (стратегия Б) вводим обязательное резервирование (допустим 10% месячных доходов) и возможность капитальных расходов. Для простоты расчётов резервы можно хранить в наличности или на вкладе до востребования под почти нулевой процент.

На продвинутом этапе (стратегия В) учитываются сбережения, т.е. инвестиции. Резерв можно считать сформированным, и средства направляются на инвестирование.

Вопрос первостепенной важности, связанный с бюджетированием домашнего хозяйства, – это финансовая дисциплина, так как особенно на начальном этапе (стратегия А), когда нет резервов, один большой незапланированный платёж (расход) может сломать весь бюджет.

Таким образом, бюджетирование и планирование в домашнем хозяйстве позволяют распределить потребление и расходование денежных средств во

времени, экономить средства на привлечении заёмных ресурсов и удовлетворять потребности членов домашних хозяйств с наибольшей эффективностью и рациональностью.

*Чубарова Н.Э.,
ассистент кафедры финансов
Лисок Е.В., студентка
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru*

ПРИЧИНЫ ОТКАЗА ОТ СТРАХОВАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ И ИХ ОПРОВЕРЖЕНИЕ

Добровольное страхование дополнительной пенсии подразумевает накопление путем уплаты в течение оговоренного договором периода страховых взносов страховщику. При этом страхователем может выступать как физическое, так и юридическое лицо. В обоих случаях конечным потребителем — пользователем дополнительной пенсии — будет гражданин (сотрудник организации).

Размер пенсии при этом зависит лишь от трёх факторов: размера взносов, их периодичности, а также срока, на который оформлена страховка. Чем больше размер страхового взноса, чем чаще приходится его уплачивать и чем продолжительнее срок страхования, тем больше окажется дополнительная пенсия. Также следует отметить, что населению можно заключать данные договоры не только в белорусских рублях, но и в иностранной валюте.

Все эти условия оговариваются при заключении договора. Страховые взносы можно уплачивать как единовременно, так и ежемесячно, ежеквартально, каждые полгода или год. Оговаривается и периодичность выплаты дополнительной пенсии (единовременная выплата при наступлении страхового случая, ежемесячные, ежеквартальные или ежегодные выплаты), и

ее срок. Чем больше срок, тем большую пенсию выплатит страховая организация. Итоговая сумма выплат увеличивается за счет начисляемых на страховые взносы процентов за пользование деньгами страхователя.

Сегодня на страховом рынке страны услугу добровольного страхования дополнительной пенсии предлагают всего три организации: РДУСП «Стравита», УСП «Приорлайф» и ОАСО «Пенсионные гарантии».

В связи с невысоким размером трудовой пенсии, казалось бы, услуги добровольного пенсионного страхования должны быть востребованы в нашей стране, однако это не так.

Собрав информацию и проведя анализ, можно выделить 5 наиболее распространённых причин, из-за которых добровольное пенсионное страхование не пользуется спросом среди населения Беларуси, и привести факты, опровергающие данные причины.

Первой наиболее распространённой причиной является так называемая «боязнь» невозврата вложенных средств. Всех интересует, где находятся деньги всё это время, куда они вкладываются, какая структура инвестиций у белорусских страховых организаций. Во-первых, государство жёстко контролирует деятельность страховых организаций. Разработан ряд нормативных документов, регламентирующих порядок размещения страховых резервов. Так, страховые организации имеют право инвестировать средства только в государственные ценные бумаги, депозиты банков, ценные бумаги Национального Банка Республики Беларусь, драгоценные металлы. Деньги не вывозятся за пределы страны, они защищены законодательством о страховании и являются «неприкосновенными». Вместе с тем, являясь страховой организацией со стопроцентным государственным капиталом, организация постоянно находится под строгим контролем Министерства финансов Республики Беларусь. Во-вторых, существует Указ Президента Республики Беларусь №530, согласно которому в обязательном порядке гражданам выплачиваются деньги. Таким образом, граждане полностью застрахованы от возможности невозврата вложенного капитала.

Второй причиной является возможность банкротства страховой организации к моменту выплаты пенсии. Страховую организацию можно считать банкротом, если она не выплачивает деньги своим клиентам. Что же мешает страховой организации объявить себя банкротом? Итак, первое это страховые резервы – резервы, которые состоят из взносов клиентов. Объём этих резервов настолько велик, что организация всегда может ответить по своим обязательствам. Второе – это организация перестраховщик. У каждой мощной организации должна быть поддержка в виде компании-перестраховщика. Компания-перестраховщик берёт на себя риски, связанные с неспособностью страховой организации выплачивать по своим обязательствам. В нашей стране все организации, осуществляющие страховую деятельность, сотрудничают с Белорусской национальной перестраховочной организацией, которая развивает не только инфраструктуру национального страхового рынка, но и сотрудничество с организациями Центральной и Восточной Европы. И третье, мы основываемся на законе о страховании: при банкротстве страховой организации все резервы передаются контролирующим органам другой страховой организации. Следует отметить, что за срок, в течение которого в Республике Беларусь функционируют страховые организации, ещё ни одна из них не подводила своих клиентов.

Третья причина – большее доверие к западным компаниям. Это объясняется тем, что пенсионное страхование является сравнительно неразвитым молодым сегментом на белорусском рынке, а также тем, что экономическое положение Беларуси нестабильно. Во-первых, накопительное страхование – общепринятая практика на западе, там практически каждый так или иначе занимается инвестициями. Но проблемы у пенсионных фондов бывают даже в таких странах как США и Швейцария: никто не застрахован на все сто процентов. Что касается экономического положения, Беларусь – специфическая страна, зависящая от ситуации в мировой экономике, и, конечно, у нас будут инфляции и девальвации, такая спираль будет вечно. В итоге, даже если накапливать деньги не в Беларуси, цены расти не перестанут.

Большинство людей не видят разницы между накопительным страхованием и депозитами в банках, в чём сильно ошибаются. Это и является четвёртой причиной. Её опровергнуть достаточно легко, так как преимуществ накопительного страхования намного больше по сравнению с предложениями банков. К ним относятся: наличие страховой защиты; для открытия депозита с высоким процентом, необходимо обладать значительной суммой денег для первоначального взноса, следовательно, людям с ограниченными доходами это сделать довольно трудно; обычно банки не предлагают клиентам долгосрочных сберегательных программ свыше 3-5 лет; сумма взносов определяется страхователем в зависимости от его желаний и возможностей и не имеет ограничений ни в меньшую, ни в большую сторону; отсутствие необходимости подтверждения источников дохода даже при уплате больших размеров страховых взносов; размещение денег на депозите не подразумевает дополнительных выплат при наступлении несчастного случая или смерти; вклады клиента могут быть взысканы по суду, поделены при разводе. К альтернативе страхования также можно отнести вложения в недвижимость и покупку ценных бумаг. В пользу накопительного страхования данная альтернатива имеет следующие недостатки: большие затраты на приобретение; дополнительные затраты на содержание; риск потери из-за пожара, техногенных катастроф, природных катаклизмов; клиент уплачивает налоги (на землю, имущество и т.д.); недвижимость клиента может быть конфискована по суду при разводе, из-за неплатежеспособности. А что касается покупки ценных бумаг, то к её изъянам можно отнести: для покупки минимального пакета ценных бумаг необходимо обладать значительной суммой денег; доходы граждан, полученные по ценным бумагам, облагаются налогами; ценные бумаги могут быть взысканы по суду и востребованы третьими лицами.

Последняя анализируемая причина заключается в устаревшем стереотипе, предполагающем, что государство должно само беспокоиться о пенсии населения. Хотелось бы согласиться с этим, но это не так. Государство предоставляет пенсию маленьких размеров, и оно в этом не виновато, поскольку

слишком мало работающих людей на одного неработающего. Несомненно, государство прилагает все усилия для того, чтобы ситуация изменилась. Также следует обратить внимание, как государство начисляет страховые выплаты, если происходят ужасные события. Они тоже довольно небольшие.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: нет альтернативы накопительному страхованию, если цель – создание капитала к пенсии. Любые вложения: в недвижимость, в облигации, на депозиты – ненадёжны. Страховая выплата не зависит от экономики, от политики, от ошибки управления и т.д. Она зависит лишь от величины страхового взноса и времени договора, то есть больше взнос – больше страховая сумма. И наоборот. Кроме повышения уровня жизни населения, программа страхования дополнительной пенсии выполняет важную финансовую функцию, обеспечивая экономику страны долгосрочными финансовыми ресурсами.

Список использованных источников

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/komm/komm_110816.pdf. – Дата доступа: 12.03.2018.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 600 с.

*Шабанова Е.М., магістрант,
науковий керівник: Єлізарова К.С.,
старший викладач кафедри ООПУА
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
yelizarova@ukr.net*

РОЛЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ВПРОВАДЖЕНІ В ЖИТТЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

«Сталий розвиток» – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби нинішніх поколінь і не ставить під загрозу можливості наступних поколінь задовольняти свої потреби», – Звіт Комісії ООН під керівництвом Гро Харлем Брутланд, 1987 р.

Однією з ключових причин виникнення концепції сталого розвитку в світі стало значне погіршення навколишнього середовища внаслідок впливу діяльності людини. Як зазначається в роботі І.В.Замули [1], «згідно з індексом живої планети (Living Planet Index), який відображає стан світової природної системи, за період з 1970р. до 2010р. відбулося загальне погіршення стану системи на 30%!»

Початок розвитку концепції сталого розвитку було покладено у 1972р. – саме тоді відбулася Стокгольмська конференція з навколишнього середовища, де представники 113 країн провели першу всесвітню зустріч з проблем навколишнього середовища.

Україна задекларувала своє бажання перейти на шлях до сталого розвитку на Конференції ООН з довкілля та розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992р., підписавши Декларацію з навколишнього середовища і розвитку та Порядок денний на ХХІ століття.

З того часу в Україні на виконання рішень Конференції ООН 1992 року вживалися певні заходи, проте значною ефективністю та результативністю вони не відзначилися.

Одним із важливих інструментів втілення концепції сталого розвитку

щодо реалізації її природоохоронних аспектів є екологічний маркетинг.

В загальному розумінні поняття «екологічний маркетинг» пов'язане з механізмами охорони довкілля, раціонального використання ресурсів та їх вторинної переробки, енергозбереження, прогнозування та розробки заходів щодо попередження надзвичайних ситуацій, орієнтація підприємств на екологічне виробництво на всіх етапах життєвого циклу і т.д.

На нашу думку, низька ефективність екологічного маркетингу в Україні пов'язана із неправильним підходом до тлумачення і розуміння даного поняття. Тобто «екологічний маркетинг» розглядається як інструмент начебто цікавий і корисний саме для виробника (власника). Поняття «екологічний маркетинг» трактується, як певний вплив на свідомість виробника (власника), на його почуття відповідальності щодо екологічних питань. Але треба розуміти, що для українського виробника (власника) головна мета – це зменшення витрат і збільшення прибутку, і ніякі апеляції до його свідомості і почуття відповідальності не допоможуть, якщо виробник не побачить в перспективі певних вигід. Вигоди від впровадження певних екологічних ініціатив полягатимуть або в уникненні певних штрафних санкцій (зменшення потенційних втрат), або в додатковій рекламі. Проблема полягає в тому, що обсяг сучасних екологічних вимог до виробників є набагато більшим, ніж вони готові виконати задля отримання певної швидкої вигоди.

І тут більш правильним підходом до тлумачення поняття «екологічний маркетинг» є підхід, наведений в Енциклопедії малого бізнесу (США): «екологічний маркетинг – ділова практика, яка бере до уваги бажання споживачів сприяти охороні і збереженню навколишнього природного середовища» [2]. Тобто саме споживач, який сплачує гроші за певний товар чи послугу, має реальну можливість і право вимагати від виробника дотримання певних умов, і екологічних в тому числі.

Тому вплив публічного управління щодо впровадження в життя екологічного маркетингу як інструменту концепції сталого розвитку має здійснюватися в двох напрямках: не тільки на виробника шляхом здійснення

контрольно-регуляторних функцій, але й на споживача, шляхом розвитку його обізнаності в питаннях охорони навколишнього середовища та підвищення рівня соціальної відповідальності.

Одна з основних стратегічних цілей національної екологічної політики України спрямована на підвищення рівня суспільної екологічної свідомості. Завданнями в цій сфері є [3]:

- створення національної інформаційної системи охорони навколишнього середовища;

- збільшення частки екологічно значущої інформації та соціальної реклами природоохоронного спрямування, що регулярно поширюється засобами масової інформації, у 2015 році на 15 відсотків, до 2020 року на 30 відсотків до базового рівня (базовим є рівень 2010 року);

- постійне сприяння розвитку інформаційних центрів, територіальних органів виконавчої влади з питань охорони навколишнього середовища;

- створення до 2015 року державної системи інтернет-ресурсів з екологічних питань, національної системи ресурсних кадастрів, реєстрів викидів і переносу забруднювальних речовин і до 2020 року системи управління екологічною інформацією, що відповідає стандартам ЄС;

- розроблення до 2012 року та виконання до 2020 року програми підтримки проектів громадських екологічних організацій, збільшення обсягу її фінансування на 15 відсотків до базового рівня.

В рамках концепції екологічного маркетингу треба приділити увагу розгляду наступних понять: екологічна свідомість, екологічна потреба, екологічний інтерес, екологічний товар, екологічно безпечна продукція. Практична реалізація концепцій екологічного маркетингу на підприємстві реалізується шляхом виконання таких заходів як вибір найбільш екологічно безпечного способу виробництва, орієнтація на безвідходне виробництво з найменшими затратами ресурсів, зокрема енергії та сировини, дотримання контролю за обладнанням та попередження можливих технічних проблем, що можуть стати причинами як екологічного напрямку, так і економічного,

зокрема призвести до штрафів, санкцій, нещасних випадків та інших наслідків, що неодмінно позначаються на діяльності та іміджі підприємства.

Список використаних джерел

1. Замула І.В. Екологічний маркетинг як інструмент забезпечення стійкого розвитку / І.В. Замула // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – Вип. 1 (34). – С. 82-93.
2. Encyclopedia of Small Business. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.enotes.com/small-business-encyclopedia/green-marketing>.
3. Орхуська конвенція. Звіт з виконання Плану дій щодо виконання рішення Сторін Орхуської конвенції III/6f [Електронний ресурс] // Міністерство екології та природних ресурсів України. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/content/article/id/31>.

Шило М.Е.
старший преподаватель кафедры финансов и контроля
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
marina.shilo.2013@mail.ru

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовое планирование базируется на определенных принципах, которые вытекают из общих принципов организации финансов, но имеют свои особенности.

Принцип единства означает, что планирование должно носить системный характер, т.е. представлять собой совокупность взаимосвязанных элементов, развивающихся в едином направлении ради общей цели.

Принцип координации выражается в том, что нельзя планировать эффективную деятельность одного подразделения предприятия вне связи с другими. Любые изменения в планах одного структурного подразделения

должны быть отражены в планах других. Взаимосвязь и синхронность – ключевые черты координации планирования.

Принцип непрерывности заключается в том, что планирование должно осуществляться систематически в рамках установленного цикла. Разработанные планы должны непрерывно сменять друг друга (план материально-технического снабжения → план производства → план по маркетингу). В условиях неопределенности внешней и внутренней среды необходимы корректировки и уточнения планов.

Принцип гибкости состоит в способности планов изменяться при возникновении непредвиденных обстоятельств. Гибкость планам придают резервы безопасности (дополнительные финансовые ресурсы, производственные мощности и т.д.).

Принцип точности предполагает, что финансовые планы предприятия должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют внутренние и внешние условия деятельности предприятия.

существование финансового планирования на предприятии должно основываться на следующих принципах:

1) системность, или комплексность планирования подразумевает, на наш взгляд, сбалансированность и координацию планов всех структурных подразделений, устранения неизбежно возникающих между ними противоречий;

2) принцип соответствия сроков объясняется тем, что финансирование текущих активов следует осуществлять за счет краткосрочных источников, а инвестиции в капитальные активы производить за счет долгосрочного капитала;

3) принцип платежеспособности вытекает из основной цели финансового планирования и предполагает не только синхронизацию поступлений и выплат, но и наличие в достаточном размере собственного оборотного капитала;

4) принцип коммерческого расчета предполагает выбор из альтернативных решений наиболее приемлемого с точки зрения доходности, риска, максимизации приведенного чистого эффекта, срока окупаемости;

5) принцип гибкости отражает способность адекватно реагировать на всевозможные изменения внешней среды и его следует соблюдать для гарантии, по крайней мере, неухудшения текущего финансового состояния [1].

В некоторых других научных литературных источниках рассматриваются следующие принципы:

а) принцип непрерывности планов заключается в том, что процесс планирования на предприятии должен быть непрерывным, учитывая, с одной стороны, неопределенность состояния внешней среды, которая вызывает необходимость в постоянной корректировке планов, с другой, изменяются и представления предприятия о своих возможностях;

б) принцип точности планов определяется как многочисленными внутрифирменными факторами, так и внешним окружением фирмы. Планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы. Степень точности планов определяется главным образом применяемыми системами и методами планирования: при оперативном или краткосрочном планировании требуется более высокая степень точности показателей, чем при стратегическом или долгосрочном.

в) принцип участия означает, что каждый работник фирмы становится участником плановой деятельности, независимо от должности и выполняемой им функции. В данном случае процесс планирования привлекает к себе тех, кого непосредственно затрагивает. Реализация данного принципа дает многие преимущества, в частности:

- каждый из сотрудников организации приобретает более глубокие познания различных сторон ее жизни, более обширную и объективную информацию о ней, нежели раньше;

- персональное участие сотрудников предприятия, включая рядовых работников, в процессе планирования приводит к тому, что планы организации становятся личными планами работающих, а участие в достижении целей организации приносит удовлетворение его работникам. У каждого из них появляются новые мотивы к эффективному труду;

- использование принципа участия способствует тому, что работники в рамках планирования развивают себя как личность, у них появляются новые навыки и знания, расширяются горизонты их собственных возможностей, а, следовательно, организация приобретает дополнительные ресурсы для решения своих проблем;

- основанное на принципе участия планирование как бы объединяет оперативное руководство с планированием. В этом случае планы перестают быть чем-то внешним для менеджеров, которые сами привлекаются к их составлению.

Особое значение будет иметь обеспечение строгого соблюдения принципов финансового планирования, которые определяют характер и содержание всей деятельности в этой области.

Точное соблюдение принципов планирования создает предпосылки для эффективной работы организации и уменьшения возможности получения отрицательных результатов планирования [2].

В планировании используется совокупность специальных правил, приемов и методов разработки планов.

Методы планирования — совокупность приемов и способов, используемых для расчета плановых показателей и плана в целом.

Суть основных методов планирования, применяемых в сельском хозяйстве, сводится к следующему:

- абстрактно-логический метод — изучение определенных явлений и процессов, выделение общих существенных признаков, что позволяет абстрагироваться от предмета исследования и с помощью логики осуществить познавательную деятельность;

- балансовый метод — разработка натуральных и стоимостных балансов, среди которых выделяют трудовые, материальные, земельных угодий, энергетические, финансовые и др.; метод позволяет скоординировать и увязать все показатели и достичь сбалансированности количественных пропорций; программно-целевой метод — выбор реально поставленной цели функционирования и разработка в соответствии с ней нескольких вариантов взаимосвязанных экономических и социальных программ развития предприятия;

- метод сравнительного анализа — выявление лучших результатов среди существующих, определение факторов, обеспечивающих получение заданных результатов;

- расчетно-конструктивный метод (вариативный) — выбор наиболее эффективного варианта достижения конечной цели предприятия и обоснование мероприятий по освоению оптимального варианта решения; метод применяется наиболее часто при разработке перспектив развития отдельных направлений деятельности предприятия — финансовой, экономической и т.д.;

- экономико-математический метод — оптимизация производства в целом или отдельных технологических процессов, а также выбор оптимальных организационно-экономических и технико-технологических решений. Метод позволяет найти наилучший вариант использования материально-технических ресурсов предприятия, перспективных направлений практических действий для получения оптимальных результатов;

- нормативно-ресурсный метод — экономическая оценка производственного потенциала хозяйства (подразделения) по основным факторам процесса производства.

Таким образом, сущность планирования в условиях рыночной экономики заключается в научном обосновании на сельскохозяйственных предприятиях предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности. Выбор наилучших способов осуществления этих целей определяет формы планирования и виды планов. Выбор этих способов

происходит на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков производства сельскохозяйственной продукции, выполнения работ и оказания услуг. При этом устанавливаются такие показатели их производства, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов производства сельскохозяйственной продукции. На нынешнем этапе развития для большинства сельскохозяйственных предприятий главной целью планирования является получение максимальной прибыли и повышение технического уровня производственных фондов.

Список использованной литературы

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
2. Фролова Т. А. Экономика предприятия : конспект лекций. / Т. А. Фролова – Таганрог: ТТИ ФЮУ, 2016. – 112 с.

*Шкіль І.В., студентка
Алсуф'єва О.О., старший викладач
кафедри політичної економії
Національна металургійна академія України
alsufievaolena@gmail.com*

ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЛІДЖЕНЬ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ НІС

Багаторічний досвід країн з розвиненими ринковими відносинами демонструє дієвість інноваційних технологій і методів господарювання, що створюють в економіці саме «внутрішню енергію» ефективного зростання і забезпечують її сталий розвиток в довгостроковому періоді. Саме «киплячий казан творчості і науково-технологічних нововведень» як стрижень «нової

економіки» (New Economy), спричиняє «отримання колосального виграшу, а саме: швидкого зростання продуктивності праці, підвищення доходів, низького рівня безробіття та помірної інфляції, що відбуваються внаслідок комбінації досягнень науково-технічного прогресу, методів ведення бізнесу та вдосконалення економічної політики»[1], що взаємно посилюють одне одного.

За цих умов економічний розвиток в Україні демонструє необхідність врахування значної кількості чинників інноваційної діяльності з акцентом на взаємозв'язки і потоки знань між різними його учасниками. Венчурне підприємництво в області високих технологій, розвиток «технологій створення технологій», зростання ролі малих фірм та окремих людей в технологічному процесі тощо, – свідчать про становлення нової сфери суспільного виробництва – сфери інноваційної діяльності, а моделі її системної організації та їх розвиток демонструють усталені висхідні позитивні економічні тенденції, набувають особливої актуальності, заслуговують на більш докладну та прискіпливу увагу.

Звернення до інноваційної системи національного рівня є природною відповіддю на чергове стрімке розширення масштабів та інтенсивність взаємодій економічних суб'єктів у другій половині ХХ століття, під тиском протиріч національної ідентичності та прагненням реалізації власних інноваційних інтересів у взаємозалежному економічному середовищі, що невпинно глобалізується, між процесами гомогенізації й фрагментації останнього, та об'єктивні вимоги інноваційної діяльності щодо забезпечення гнучкості і мобільності інформаційно-технологічного середовища, перманентного обміну ідеями, знаннями, кваліфікованими кадрами, фінансовими та іншими ресурсами, розвитку методології її досліджень.

З одного боку, К. Фріменом у 1987 році при дослідженні особливостей співпраці господарських структур в державному і приватному секторах економіки Японії, яка забезпечила створення, імпорту, модифікацію і поширення нових технологій, підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні, «фіксується» конкретно-історична форма організації інноваційної діяльності, яка отримала назву національна інноваційна система.

При цьому, фактично на кожному етапі суспільного розвитку вже існували подібні утворення, і як повноцінні системи, так і їх прототипи [2]. Але особливо показово ця тенденція простежується з появою технопарків, які починають формуватися з кінця 40-х рр. XX ст. в США (Стенфордський індустріальний парк, парк Дослідницького трикутника у Північній Кароліні та інші), пізніше з'являються в країнах Західної Європи (Херіот-Уатт в Единбурзі та науковий парк Трінті-коледж в Кембриджі; Дослідний парк Університету Софія-Антиполіс у Ніцці та Зона наукових і технічних нововведень і виробництва (ZIRST) в Греноблі; Левен-ла-Нев в Бельгії; Кельнський технопарк в Німеччині), до початку 1980-х рр. в Японії (японський технополіс Цукуба), країнах Далекого Сходу та інших, в т.ч. СРСР. Зростання чисельності подібних об'єднань по експоненті засвідчує формування, цілих мереж конкретно-історичних форм організації інноваційної діяльності: технопарків, центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів, інноваційно-технологічних центрів і т.п [3].

З іншого боку, у другій половині XX сторіччя спостерігається лавиноподібна поява нових, удосконалення існуючих, підвищення рівня та зростання кількості методів та прийомів для аналізу економічних явищ і процесів. Наприклад, використання системного підходу при моделюванні соціально-економічної реальності. Тому в середині 80-х років XX ст. вже в природний спосіб відбулась констатація факту існування особливої форми організації інноваційної діяльності, яку поетапно (починаючи з передумов виникнення) супроводжувала сукупність взаємопов'язаних наукових положень, як загально визнаних наукових шкіл, так і авторських теоретичних міркувань щодо способів розуміння, пояснення, тлумачення основних положень проблематики становлення, функціонування і подальшого розвитку інноваційної діяльності, форм її організації, які виступили як в ролі фундаментальних теоретичних передумов, так і складових, які сформувались у теоретичну концепцію «Національна інноваційна система» (НІС).

Її теоретична вага та практичне значення підкріплюється перманентним удосконаленням теоретико-методологічних засад [5]: на *початковому* етапі категоріального визначення набувають окремі поняття та економічні засади інноваційної діяльності (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Е. Бем-Баверк, Т. Веблен, Л. Вальрас, Й. Шумпетер, Д. Норт, Р. Солоу, В. Зомбарт, М. Вебер); на *другому* етапі, разом з розвитком теоретичного підґрунтя економічних аспектів інноваційної діяльності, починають досліджуватись її форми, економічні функції й окремі прояви системності (Дж. Гелбрейт, Ф. Хайек, П. Ромер, Р. Лукас, Д. Сахал, П. Друкер, Р. Фостер, Б.Твісс, М. Портер); на *третьому* етапі генерується концепція інноваційної діяльності як системи у єдності її складових (суб'єктів, сфер прояву, рівнів) та механізмів. Теоретичного обґрунтування починає набувати національна специфіка інноваційної діяльності. (К. Фрімен, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон, Ч. Едквіст, К. Павітт, А. Бергек, А. Джонсон, С. Джекобсон, Ю. Бажал, В. Іванов, Н. Іванова, Р. Фатхутдинова, Л. Федулова, М. Пашута, О. Кузьменко). Відбувається формування міжнародних дослідницьких груп, що працюють над вивченням технологічного розвитку, пропонуючи альтернативні теоретичні платформи до розуміння його сутності, змісту, причин, факторів. Представники більшості напрямів економічної думки визначають загальні аспекти інноваційної економіки та теорії інновацій, особливості побудов моделей національних інноваційних систем, соціальну проблематику господарської діяльності, складний взаємозв'язок між розвитком національної інноваційної системи, інноваційною складовою економіки і зміною якості життя. В цей період спостерігається поширення та дифузія концепції НІС не тільки в академічних, а й політичних колах, зростає кількість робіт, присвячених концепції НІС та аналізу НІС окремих держав, а також поява методології НІС в офіційних державних дослідженнях окремих країн і міжнародних організацій.

Четвертий етап розвитку концепції НІС пов'язаний з дослідженням основ міжнародної інноваційної діяльності в контексті інтернаціоналізації продуктивних сил. З'являються роботи з найбільш суперечливими

положеннями концепції НІС, формуються відповіді на невирішені раніше питання, визначаються теоретичні напрямки розвитку концепції. Все більша кількість міжнародних організацій, урядів країн офіційно визнають концепцію НІС. Вона активно використовується в якості теоретичної основи для економічної політики держави. Цей етап ще залишається у стані розвитку, тому процес становлення, функціонування і подальшого розвитку концепції може бути багатоваріантним.

Серед доступних режимів розвитку інноваційних систем національного рівня на практиці ми виділяємо такі: стаціонарний або усталений, коли система знаходиться у рівноважному стані (система знаходиться в одному і тому ж стані) або періодичному стані (система через рівні проміжки часу проходить до того ж стану); перехідний, коли відбувається рух системи між двома періодами часу, в кожному з яких вона перебувала в стаціонарному режимі; аперіодичний, коли система проходить (переходить) певну кількість станів, однак закономірність їх проходження більш складна; ергодичний, коли система проходить всі стани таким чином, що з часом проходить як завгодно близько до будь-якого заданого стану. Діагностика режиму функціонування інноваційної системи національного рівня в кінцевому підсумку спрямовується на збереження або поліпшення її динаміки, на обґрунтування вибору режиму її функціонування. Ефективний вибір режиму руху системи залежать від того, як ми представляємо систему, її структуру. Хоча, природа системи сама по собі від наших уявлень не зміниться, а ось модель, яку ми використовуємо на практиці, виявиться суттєвою для її коригування, що дає черговий напрям для наукових досліджень в контексті концепції НІС.

Отже перманентна трансформація окремих національних економік та світового господарства в цілому продукують необхідність наукового обґрунтування для України рекомендацій та фундаментальних розробок з приводу формування системного підґрунтя інноваційної діяльності відповідно до часового лагу, особливостей розвитку структурно-унікальної системи з метою створення якісно нового інституту – відкритої НІС як органічної частини

світової інноваційної системи, яка спроможна забезпечити підвищення конкурентоспроможності країни та добробуту її населення, що продукує проведення подальшої наукової роботи в цій тематичній площині.

Список використаної літератури

1. Economic Report of President 2001. – Washington: United States Government Printing Office, 2001. – 402 p. – P.23.

2. Білоцерківець В.В. Нова економіка: зміст та еволюція / В.В. Білоцерківець. – Дніпропетровськ: Січ, 2013. – 366 с. – С.155-178.

3. Чудаєва І.Б. Технопарки світу: основні моделі та типи. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту Серія: економіка і менеджмент 2 (8), 2010 Науковий журнал // Выпуск 2 (8), 2010. - С.75-81.

4. Завгородня О.О. Інноваційна динаміка національної економіки [монографія] / О.О. Завгородня. - Дніпропетровськ: Пороги, 2014. – 408 с. (25,5 д.а.).

*Ярош Ю.В., студентка
Самусевич Я.В., к.е.н., старший викладач
Сумський державний університет
yarosh736@ukr.net*

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ:

ПРОГНОЗ НА 2019

Податкова система України за структурою та своїм складом подібна до розвинутих податкових систем європейських країн. Але, на відміну від країн ЄС вітчизняна податкова система не є інструментом покращення конкурентоспроможності країни та не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер.

Невід'ємною складовою податкової системи країни з ринковою економікою виступає податок на прибуток. Він відіграє ключову роль при оподаткуванні господарюючих суб'єктів, оскільки прибуток традиційно розглядається у якості ключової характеристики діяльності таких суб'єктів, фактичним джерелом сплати податків. Винятковість податку на прибуток полягає у тому, що механізм його справляння дозволяє найбільш органічно забезпечувати практичне поєднання фіскальної та регулюючої функцій податків. Щороку до ПКУ вносяться зміни, які стосуються даного податку.

З 2011 по 2018 рік базова ставка податку на прибуток знизилась із 25% до 18% і сьогодні є однією із найнижчих серед країн ЄС. Зниження ставки передбачало збільшення інвестицій в модернізацію підприємств. Такі кроки були зроблені із метою майбутнього пожвавлення інвестиційного клімату в країні. Але зовсім не факт, що платники податків використали зекономлені кошти на інвестиційні проекти. У кращому випадку, лише третина таких додаткових прибутків пішла на економіку.

На основі статистичної інформації з офіційного джерела ДФС України та Державного Казначейства України, проаналізуємо динаміку та структуру податкових надходжень до зведеного бюджету України з 2013 по 2017, відображено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Аналіз податкових надходжень з податку на прибуток до Зведеного бюджету в Україні в 2013-2017 рр. [1]

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2013/2017
						абсол.
ВВП, млрд...,грн	1454,93	1566,73	1979,46	2383,18	5308,56	3853,63
Доходи бюджету, млрд...,грн	44278,87	45606,73	65203,1	78285,9	74117,0	29838,22
у % до ВВП	30,43	29,11	32,94	32,85	90,25	59,81
Податкові надходження, млрд...,грн	35396,81	36751,19	50763,59	65078,17	59553,49	24156,68
Прямі податки, млрд...,грн	20876,7	16708,19	14184,26	20400,49	18856,38	-2020,32

Податок на прибуток, млрд.,грн	5499,38	4020,15	3905,32	6022,32	5308,56	-190,82
у % до ВВП	3,78	2,57	1,97	2,53	6,46	2,68
у % до доходів бюджету	0,12	0,09	0,06	0,08	0,07	-0,05
у % до ПН	0,16	0,11	0,08	0,09	0,09	-0,07
у % до прямих податків	0,26	0,24	0,28	0,30	0,28	0,02

Після проведеного аналізу можна говорити, що податок на прибуток відіграє важливу фіскальну роль в доходах бюджету і становить станом на кінець 2017 року - 7%. Крім значного фіскального значення, має ще й широкі можливості для врегулювання і підтримки стимулювання суб'єктів господарювання. За допомогою цього податку країна може здійснювати стимулюючий вплив на розвиток окремих галузей або регіонів, на виробництво пріоритетних товарів, робіт, послуг, на пошук і інноваційної діяльності та розвиток конкурентних відносин тощо. Цей вплив може здійснювати за рахунок диференціації ставок оподаткування і надання пільг, податкового кредиту та податкових знижок [2].

Обсяг податкових надходжень із даного податку має тенденцію до збільшення. Станом на 2018 рік сума податкових надходжень до зведеного бюджету України дорівнює 66 91,19 млрд.,грн.. На основі даних, наведених в таблиці 1, побудовано графік, на якому спостерігаємо тенденцію зміни податкових надходжень протягом досліджуваних років (рис 1).

Для даного графіку було застосовано поліноміальну лінію тренду. Коефіцієнт детермінації при цьому дорівнює 0,615. Використовуючи лінію тренду, можемо спрогнозувати значення податкового надходження з податку на прибуток по Україні на один період вперед, тобто у 2019 році надходження з даного податку мають скласти майже 8,2 млрд.грн.

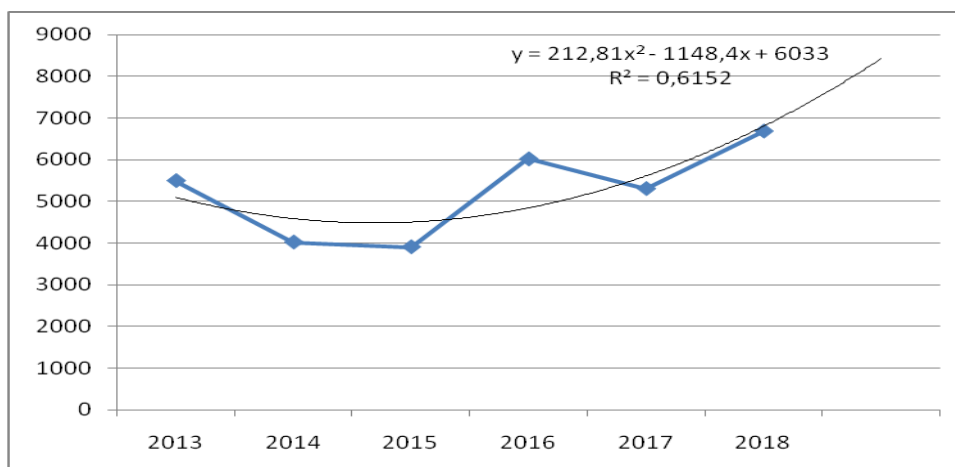


Рисунок 1– Прогнозування податкових надходжень з податку на прибуток на 2018 рік

Підсумовуючи, можна говорити що реформування податку на прибуток спричинено низкою факторів, а саме:

- 1) Невідповідність нормативного регулювання суті податку призводить до сплати податку у подвійному/потрійному розмірі;
- 2) Нечіткість норм призводить до значної кількості податкових роз'яснень окремих норм та виникнення податкових спорів;
- 3) Непорозуміння із механізмом розрахунку та сплати авансових внесків та складність адміністрування податку на прибуток підприємств [4].

До того ж однією з найпомітніших змін є можливість заміни податку на прибуток податком на виведений капітал у 2019 році , що дозволить бізнесу показувати реальну звітність та відповідні доходи, оскільки поки прибуток залишається в бізнесі, він не буде оприбутковуватись.

Плюси такої моделі оподаткування очевидні:

- 1) створюються стимули для ділової та інвестиційної активності. Як показав досвід Естонії, до країни відразу збільшився приплив іноземних інвестицій;
- 2) у підприємств немає необхідності занижувати фінансовий результат, а отже, фінансова звітність підприємств може стати більш прозорою й привабливою для інвесторів і банків;

3) податкові зобов'язання легко перевіряти, адже операції, що віднесені до об'єкта оподаткування, складно приховати. Податківцям досить буде проконтролювати факт наявності таких операцій [5].

Перехід на новий податок обіцяє величезні бюджетні втрати у перші роки його дії, але голова комітету з податкової політики громадських рад Мінфіну і ДФС наголошує, що у тих країнах, де впровадили податок на виведений капітал, ВВП у середньому збільшується на 1,5% у рік [6].

Після проведеного аналізу бачимо, що податок відіграє важливу фіскальну і регулюючу функцію. Щороку відбувається реформування даного податку і однією із значних змін є це впровадження податку на виведений капітал замість податку на прибуток. Передусім, втрат зазнає державний бюджет. Також новий податок створить певні перешкоди для українських інвестицій за кордон.

Але будуть і позитивні моменти, такі як те що бухгалтерії не треба буде оптимізувати фінансовий результат. Звітність стане більш прозорою, зрозумілою та привабливою для інвесторів і банків, зменшиться кількість підстав для проведення податкових перевірок.

На даний момент введення податку на виведений капітал прогнозується на початок 2019 року. Будемо очікувати на зміни і сподіваємося, що це дасть поштовх інвестиціям в українську економіку та сприятиме розвитку українського бізнесу.

Список використаної літератури

1. Доходи бюджету України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/budget/revenue/>.
2. Сутність та значення податку на прибуток [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.finalearn.com/lifers-776-1.html>.
3. Надходження податків і зборів [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist->

[/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatki-v-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatki-v-i-zboriv/](#).

4. Таптунова І. Податок на прибуток підприємств: проблеми та перспективи формування [Електронний ресурс] / І. Таптунова. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://kmp.ua/images/files/acc_2015_ua.pdf.

5. Циганок Ю. Податок на виведений капітал vs податок на прибуток: про що сперечаються «у верхах» [Електронний ресурс] / Ю. Циганок // Ліга:Закон – Режим доступу до ресурсу: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009509.

6. Штука Н. Податок на виведений капітал: плюси, мінуси та підводні камені [Електронний ресурс] / Н. Штука // 2017 – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/publications/podatok-na-vivedenij-kapital-pljusi-minusi-ta-pidvodni-kameni-2376854.html>.

Секція 2

**СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА
ОРГАНІЗАЦІЙ**

*Абрамович Э. В.
старший преподаватель кафедры
финансов и контроля в сельском хозяйстве
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
true.77@mail.ru*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЛЬНЯНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Лен-долгунец в Беларуси испокон веков является важнейшей прядильной культурой, а льняная ткань, по мнению ученых – одной из древнейших в мире.

В 70-х годах прошлого века в Беларуси лен возделывался на площади более 250 тыс. га. Льняная отрасль длительное время являлась рентабельной и определяла финансовое состояние сельскохозяйственных организаций и целых регионов страны.

За последние десятилетия в льняной отрасли Республики Беларусь произошел существенный спад, посевные площади под культурой уменьшились до 45-50 тыс. га.

Развитие сельского хозяйства Республики Беларусь предполагает интенсивное развитие льняной отрасли. Причины снижения эффективности производства льна-долгунца и продукции из него носят комплексный характер. На организацию и функционирование льняного комплекса в Республике Беларусь влияет ряд внутренних (специфика возделывания льна-долгунца; уровень материально-технического обеспечения производства; наличие конкурентной среды; финансовое состояние организаций; уровень развития обслуживающей инфраструктуры; наличие трудовых ресурсов и их квалификация; наличие установленных связей между организациями льняного

комплекса) и внешних факторов (макроэкономических параметров развития экономики страны, политики государства, степени его вовлечённости в мировые хозяйственные связи).

Рассматривая тенденции развития льняного комплекса, необходимо выделить ряд проблем. На этапе возделывания льна-долгунца допускается несоблюдение регламентированных агротехнических требований, что обусловлено недостаточным уровнем технической оснащённости, недостатком трудовых ресурсов и квалифицированных кадров, сложным финансовым положением льносеющих и перерабатывающих организаций, невозможностью соблюдения ими принципа комплексности при инвестировании развития.

Наблюдается дефицит финансовых ресурсов для приобретения необходимых химических и биологических средств защиты, физиологически активных веществ для повышения урожайности и качества льнопродукции. Для получения высоких урожаев лён необходимо возделывать на легкосуглинистых и связносупесчаных почвах с показателем кислотности 5,00–5,50, хорошо обеспеченных основными элементами питания: азотом, фосфором, калием, бором и цинком. Такие почвы занимают в структуре пашни около 40% [1].

Выпуск качественного льноволокна возможен при надлежащей технологии хранения тресты, оснащении льнозаводов высокопроизводительным оборудованием и внедрении новейших технологий переработки сырья.

Достигнутый уровень эффективности производства льнотресты во многом определяет конечные показатели работы всего льняного комплекса.

Нуждается в совершенствовании практика приобретения для льносеющих хозяйств и льнозаводов технических средств и оборудования по лизингу - лизингополучатели не несут финансовую ответственность за поступившую технику, а обслуживающие структуры не учитывают финансовое и экономическое состояние потребителя.

В советское время белорусский лен использовался преимущественно для технических целей. В настоящее время из белорусского льна продолжают

изготавливать техническую продукцию, некоторые виды постельного и столового белья. Слабо развито производство готовых одежных тканей, отечественное производство льняной одежды. На мировом рынке текстильных изделий Республика Беларусь находится на третьем торговом сегменте, который характеризуется товарным ассортиментом невысокого и среднего качества и низкими реализационными ценами. Основу белорусского экспорта составляет сырьё и полуфабрикаты: льноволокно, пряжа льняная и ткани льняные. Невысокое качество тканей Оршанского льнокомбината не удовлетворяет мировым требованиям. В итоге поставки в страны ЕС и США за последние годы сократились в 2 раза. Одежный ассортимент тканей в общей производственной программе Оршанского льнокомбината составляет не более 7 %.

Льняной комплекс в Беларуси является приоритетным, учитывая следующие факты: благоприятные природно-климатические условия, наличие научно-производственной базы, дальнейшее укрепление которой способно обеспечить производство качественной и конкурентоспособной на мировом рынке льнопродукции; благоприятная ситуация для реализации льноводческой продукции на зарубежных рынках при условии её производства по высоким стандартам качества; тенденции повышения спроса населения на натуральное сырьё; разнообразие и возможность использования в различных отраслях (пищевой, текстильной, целлюлозно-бумажной, мебельной, строительной, машино-и автомобилестроении, медицине и др.), что формирует повышенный спрос на соответствующие виды товаров; доходный и динамично развивающийся мировой рынок готовой одежды. Это можно рассматривать как основание для увеличения доли выпуска льносодержащих изделий с высокой добавленной стоимостью.

Целевыми ориентирами развития льняного комплекса в Республике Беларусь в настоящее время являются: обеспечение устойчивого и сбалансированного роста льнопроизводства и льнопереработки; эффективной

системы стратегического планирования; повышение конкурентоспособности и инновационности производства.

Разработанная РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по земледелию» и РУП «Научно-практический центра НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства» технология производства льнопродукции позволяет получать 12,0—16,0 ц/га волокна и 6,0—8,0 ц/га семян при рентабельности — 25—30 %. Технология включает использование комплексных целевых минеральных удобрений, микроудобрений, средств защиты, системы машин и механизмов европейского уровня для выращивания льна, расстила соломки, производства и уборки льнотресты. Использование этой технологии даже при недостатке уборочной техники позволяет увеличить производство волокна и повысить рентабельность реализованной тресты.

С учётом сложившихся в льняном комплексе Республики Беларусь тенденций и перспектив его развития, необходимо решить определенные задачи.

1) Обеспечить получение высококачественной льнотресты на основе строгого соблюдения отраслевого технологического регламента по возделыванию и уборке льна-долгунца, направляя денежные средства на улучшение технической оснащённости процесса выращивания льна с преимущественным использованием высокоурожайных сортов.

2) Провести технологическое переоснащение льнозаводов.

3) Расширить ассортимент продукции РУПТП «Оршанский льнокомбинат», совершенствовать сбыт посредством развития собственной товаропроводящей сети, проводить грамотную маркетинговую политику в производстве и реализации льняных изделий, конкурентоспособных по качеству и цене, с высокой добавленной стоимостью.

Максимальная эффективность и устойчивость развития льняного комплекса может быть достигнута при его функционировании на принципах кооперации и интеграции. Это позволит обеспечить согласованную маркетинговую стратегию разрозненных и конкурирующих между собой

сбытовых организаций. Реализация этой единой стратегии будет способствовать расширению географии и увеличению объёмов экспорта различной льносодержащей продукции, проведению консолидированной технологической, инвестиционной и кадровой политики, оптимизации импортных закупок и государственной поддержки, особенно для создания компактных сырьевых зон выращивания и переработки льна.

Одной из важных задач управленческого характера является организация постоянного мониторинга эффективности развития предприятий и учреждений.

Система мониторинга позволит комплексно оценить объём и эффективность производственной деятельности льноводческих предприятий, заводов и производств в их взаимосвязи с объектами обслуживающей инфраструктуры. Показатели имеют как количественную, так и качественную характеристику, что предоставляет возможность не только рассчитывать эффективность деятельности, но и давать реальную оценку политике, проводимой региональными органами власти и органами управления, выявить резервы, направления роста и развития льнопроизводства.

Данные мониторинга включают: объём выручки, направления реализации, прибыль, себестоимость, рентабельность предприятий; виды и объёмы потребляемого сырья, комплектующих, информацию о поставщиках; источники человеческого капитала, уровень использования основного и оборотного капитала; объём и качество услуг обслуживающей инфраструктуры, специализированных льноводческих учреждений, служб МТС; направления совершенствования обслуживания; качество работы и др. Необходимым условием осуществления мониторинга является организация в каждом предприятии эффективной системы управленческого учёта, что послужит гарантией полезности системы мониторинга и её восприятия как базы анализа, поиска, разработки и принятия обоснованных управленческих решений.

Для устойчивого развития льняного комплекса, повышения его конкурентных позиций необходимо непрерывное внедрение инноваций. Важно

формирование долгосрочных прогнозов развития техники и технологий, устойчивости экономики и экологии, предвидение будущих перемен в обществе, изменений тенденций моды и способов адаптации к ним, разработка новых видов продукции с повышенной потребительской и рыночной ценностью.

Список использованной литературы

1. Гусаков В. Льняной комплекс: причины убыточности и механизм повышения эффективности // Аграрная экономика. 2010. №5. с. 35-39.

*Атамась Г.П. к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеський державний аграрний університет*

*Макуха С.М. к.е.н., доцент
доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики
Одеський національний економічний університет
makucha_s@rambler.ru*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Туристична галузь як невід’ємна складова ринку, має важливе значення для розширення горизонтів економічного розвитку національної економіки України. Розвиток туризму на Одещині є одним з основних завдань для області, оскільки стимулює інші галузі економіки та допомагає створювати нові робочі місця. В той же час, об’єктивні труднощі, пов’язані із складностями та особливостями ринкових трансформацій в Україні не сприяли забезпеченню сталого розвитку підприємств готельного господарства, які працюють нестабільно з певним ризиком для свого функціонування. Більшість підприємств мають низку конкурентоздатність та не задовольняють повною мірою існуючий в цій сфері попит. Тому визначення

стану та перспектив розвитку готельного господарства країни та її окремих регіонів є актуальним питанням сучасності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню стану готельного господарства України, Одеської області та його впливу на розвиток туристичної галузі економіки присвячені наукові роботи багатьох фахівців, серед яких С. І. Байлик, Г. О. Горіна, К. А. Галасюк, В. Г. Герасименко, Л. І. Гонтаржевська, Н. М. Кузнецова, С. Г. Нездоймінов та ін. Наукові положення, висновки та рекомендації, які містяться в дослідженнях авторів, публікації яких були використані в цій роботі, мають значну цінність для аналізу стану та перспектив подальшого розвитку готельного бізнесу. Поряд з тим не до кінця розкритими залишаються питання організації та розвитку готельного бізнесу з урахуванням особливостей Одеської області.

Виклад основного матеріалу. Готельно-ресторанний бізнес є основною складовою туристичної галузі економіки. Готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх житлом і побутовими послугами під час подорожі. Спочатку поняття «готельне господарство» співвідносилось з господарською діяльністю, яка полягала в наданні платних послуг розміщення в готелях. Згодом, із зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення комплексності обслуговування, послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням і реалізацією додаткових послуг. Тому якщо розглядати поняття «готельне господарство» у вузькому розумінні, то воно передбачає лише проживання, а у широкому окрім проживання включає харчування та додаткові послуги [3, с. 14]. Поширення асортименту додаткових послуг у засобах розміщення приводить до збагачення змісту поняття «готельне господарство, що сприяє об'єднанню між собою елементів не лише готельного бізнесу, а й інших господарських галузей. Готельне господарство на даному етапі розвитку представляє собою комплекс заходів із задоволення потреб споживачів, ці послуги становлять своєрідні послуги «гостинності». Гостинність із фундаментального поняття людської цивілізації останнім часом перетворилася

на могутню індустрію, що об'єднує підприємства, які надають різні послуги з прийому, розміщення та обслуговування гостей [1]. Але як відомо не всі підприємства, які надають подібні послуги, входять до системи готельного господарства. Це санаторії, профілакторії, пансіонати, дитячі табори та ін., або спеціалізовані засоби розміщування. Останні у поєднанні з «готельним господарством» утворюють категорію – «колективні засоби розміщування». У складі колективних засобів розміщування в Одеської області провідне місце належить спеціалізованим засобам розміщування громадян (61,4%). Але за кількістю розміщених осіб на готельні господарства приходилося 51%, з яких 72,7% послуг надавали саме готелі. В даний час сфера розвитку готельного бізнесу в Одеській області викликає підвищений інтерес. Незважаючи на зниження потоків інвестицій в готельний сектор, цей бізнес як і раніше залишається перспективним і досить привабливим. Основною причиною значного інтересу до Одеського регіону є його багатий рекреаційний потенціал внаслідок унікальних природно-кліматичних умов. За даними Державної служби статистики України (табл. 1) за кількістю готелів у 2015 р. Одеська область займала 3 місце (119 готелів) поступаючись лише Львівській і Закарпатській областям. Аналіз стану готелів Одеської області за організаційно-правовою формою показав, що у 2015 році серед юридичних осіб регіон увійшов у трійку лідерів готельних послуг країни. Щодо визначення ступеню достатності ємкості готельного господарства (кількість місць у розрахунку на 1 тисячу місцевого населення), то по країні у середньому в 2015 році цей показник складав 2,3, що у два рази нижче від міжнародного нормативу, а по Одеському регіону – 3,9 (табл. 1) [2, 5].

Незважаючи на те, що сфера послуг набуває дедалі більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем, серед яких – нестабільна економічна ситуація, збройний конфлікт на Сході країни, нерозвинена туристична інфраструктура, слаборозвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів, невідповідність цін рівню якості готельних послуг та багато ін.

Таблиця 1

Місце Одеської області України у рейтингу областей
за кількістю готелів у 2015 році

Показники	Місце у рейтингу регіонів країни				
	1	2	3	4	5
Готелі за організаційно – правовою формою, од.: - юридичні особи	м. Київ	Львівська обл.	Одеська обл.	Дніпроп. обл.	Київська обл.
	99	90	74	56	42
- фізичні особи	Закарпатська обл.	Львівська обл.	Ів.-Франків	Одеська обл.	Черкаська обл.
	115	74	59	45	42
Всього, од.	Львівська обл.	Закарпатська обл.	Одеська обл.	м. Київ	Ів. – Франк. обл.
	164	148	119	113	93

Вищевказані проблеми суттєво впливають на якість та конкурентоспроможність сучасного готельного бізнесу, який попри усі недоліки треба розвивати. Практика показує, що в умовах сьогодення готельний бізнес у складі туристичної індустрії у перспективі стане одним з пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки. Як видно з наведених показників (табл. 2), протягом 2000 – 2015 років кількість готелів та аналогічних засобів розміщування в Одеській області постійно збільшувалася. За період з 2005 по 2015 роки спостерігається збільшення місткості готелів та аналогічних засобів розміщування в Одеській області. Але коефіцієнт використання місткості готелів та аналогічних засобів розміщування за цей період знизився з 0,28 у 2010 році до 0,16 у 2015 році, що свідчить про наявність резервів у розвитку галузі.

Таблиця 2

Динаміка розвитку готелів та аналогічних засобів розміщування в
Одеській області у 2000 - 2015 р.р.

	Кількість / у них номерів			
	2000	2005	2010	2015
Кількість готелів та аналогічних засобів розміщування	96 / 3674	79 / 3262	81 / 4146	250 / 6499
Місткість готелів та аналогічних засобів розміщування та їх використання				
- місткість місць	8161	6619	8342	12402
- обслуговано приїжджих (тис.)	243,1	289,8	207,4	240,6
Коефіцієнт використання місткості	0,20	0,28	0,14	0,16

[Складено авторами на підставі 4].

Формування конкурентоспроможного готельного бізнесу в Одеському регіоні дозволить сформувати та оптимізувати такі сфери економіки як транспорт, роздрібну торгівлю, суспільне харчування, екскурсійне обслуговування та ін. Активний розвиток цієї сфери дозволить створити нові робочі місця, збільшить надходження до бюджету, дозволить сформувати позитивний туристичний імідж Одеського регіону.

Висновки. Як свідчить проведений аналіз, готельне господарство є важливою складовою туристичної галузі. Поширення асортименту додаткових послуг у засобах розміщення приводить до збагачення змісту поняття «готельне господарство», яке на даному етапі розвитку представляє собою комплекс заходів із задоволення потреб споживачів, ці послуги становлять своєрідні послуги «гостинності». Ретроспективний аналіз готельного бізнесу в Одеському регіоні показав, що за кількістю готелів в країні в 2015 р. Одеська область займала 3 місце (119 готелів) та поступалась Львівській і Закарпатській областям. Показник ємкості готельного господарства Одеської області в 2015 році складав 3,9 на 1 тисячу населення проти 2,3 в цілому по країні. Це свідчить про перспективність розвитку цієї галузі в регіоні. Для забезпечення сталого розвитку туристичної сфери Одеського регіону необхідне підвищення якості готельної пропозиції до рівня міжнародних стандартів і розширення ринків збуту.

Список використаної літератури

1. Відоменко І.О., Діденко Н.С. Дослідження сучасного стану готельного господарства України та його вплив на формування стратегії просування послуг індустрії гостинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/21-2016/15.pdf>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>
3. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: Менеджмент: [Навч. посіб.] / Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк; 3-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 344 с.

4. Статистичний щорічник України за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm

5. Шикіна О.В., Дьяченко Д.В. Аналіз стану розвитку готельного господарства Одеської області / О.В. Шикіна, Д.В. Дьяченко // Молодий вчений Одеського національного економічного університету. – 2016.- № 11 (38), с. 693-697.

*Бабуріна Ю. О.
Бєлозерцев В. С. к.е.н., доцент
доцент кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет
Імені Олеся Гончара
ubaburina7@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА УМОВ НЕПОВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В умовах ринкової економіки бухгалтерський облік є особливо важливою функцією ефективного управління виробничими і комерційними структурами, знаряддям контролю за раціональним і економічним використанням ресурсів з метою досягнення комерційного успіху і виконання фінансових обов'язків перед державою.

У результаті дослідження встановлено, що організація обліку є складний і відповідальний процес, який має проводитись у чіткій послідовності і від якого залежить достовірність і своєчасність інформації щодо виникнення та погашення зобов'язань.

Таким чином, для ефективної організації облікового процесу необхідно:

- дотримуватись послідовності облікових процесів на кожному етапі обліку з використанням ефективних облікових процедур;
- створювати внутрішні регламенти, які є складовою раціональної

організації облікового процесу;

- розробити Положення про інвентаризацію, де сформований процедурний підхід до звірки розрахунків, що дозволить збільшити прибуток і уникнути різного роду штрафних санкцій;

- здійснювати організацію роботи облікового апарату, направлену на високу продуктивність, якість і своєчасність виконання робіт з обліку зобов'язань за допомогою чіткої регламентації діяльності всіх учасників облікового процесу.

Основоположним фактором, який впливає на процес управління розрахунками підприємства є нормативна база, яка регламентує як облік, так і аудит. Наші дослідження показали, що законотворці не сприяють тому, щоб допомогти обліковцю найефективніше налагодити обліковий процес, тобто вони жодним чином не стимулюють бухгалтерів, створюючи сприятливі умови.

Дебіторська заборгованість – це зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, оплаті грошових коштів станом на дату. Наведене визначення відображає реальний стан дебіторської заборгованості, враховує основний критерій класифікації – строк погашення.

Об'єктивна необхідність дебіторської заборгованості як певної форми існування оборотного капіталу в процесі його обороту зумовлена наступним:

- формування дебіторської заборгованості є наслідком політики, спрямованої на підвищення товарообороту, а отже, за інших незмінних умов, при додержанні дебіторами своїх зобов'язань супроводжується зростанням доходу;

- у зв'язку із прискоренням оборотності запасів готової продукції та товарів скорочується частка змінних витрат на їх збереження;

- при формуванні дебіторської заборгованості на умовах товарного кредиту існує можливість зробити її доходним активом.

Основними джерелами інформації для зовнішнього аналізу дебіторської заборгованості є фінансова та статистична звітність. Для внутрішнього аналізу

дебіторської заборгованості застосовують також дані аналітичного обліку: журнали-ордери, відомості, первинні документи, контракти та договори. [7]

Процес управління дебіторською заборгованістю базується на певному механізмі, який включає елементи зовнішнього і внутрішнього регулювання, а саме:

- державне, правове та нормативне регулювання процесу обліку дебіторської заборгованості підприємства;
- ринковий механізм регулювання роботи підприємства з контрагентами;
- розробка системи інформаційного забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- розробка кредитної політики та адаптація її умов до кожного дебітора підприємства;
- облік та оцінка стану дебіторської заборгованості підприємства;
- розробку заходів щодо зниження ризику та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Розробку заходів щодо зниження ризику та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві доцільно проводити використовуючи наступний механізм:

1. Застосування гнучких форм розрахунків дозволяє прискорити оборот дебіторської заборгованості, грошових коштів, запасів і зобов'язань підприємства, а отже покращити його фінансовий стан. До методів прискорення обороту дебіторської заборгованості можна віднести факторинг (придбання банком прав грошових вимог на виручку за послуги, поставлені підприємством на умовах товарного кредиту) та використання при наданні послуг договорів з гнучкими формами оплати.

2. Використання системи взаєморозрахунків дозволяє прискорити обіг дебіторської заборгованості та спростити розрахунки між контрагентами.

3. Побудова ефективної системи менеджменту на підприємстві на основі «центрів відповідальності».

4. Розробка методів та підходів щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості проводиться підприємством з метою побудови чіткого алгоритму роботи у разі виникнення заборгованості по контрагентах.

5. Використання методик захисту дебіторської заборгованості від знецінення актуальні в умовах інфляційної економіки.

6. Підтримка і розвиток ділової репутації, як одного з важливих нематеріальних ресурсів підприємства, сприяє встановленню позитивних зв'язків з партнерами, постачальниками, клієнтами та іншими учасниками ринку. Позитивна репутація підприємства надає йому довгострокові конкурентні переваги, полегшує доступ до фінансових ресурсів та забезпечує надійний захист інтересів організації в зовнішньому середовищі, а отже значно полегшує роботу з дебіторською заборгованістю.

Список використаної літератури

1. Багатко, Н. Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік / Н. Багатко // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2004. – №22. – С.57–63.

2. Баліцька, В.В. Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються [Текст] / В.В.Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 48–59.

3. Деева Н.М. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібн. / Н.М.Деева, О.І.Дедіков. – К.: ЦУЛ, 2007. – 328с.

4. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручн. / Г.О.Крамаренко, О.Є.Чорна. – К.: ЦНЛ, 2006. – 520с.

5. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст]: монографія / Л.А.Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.

6. Матицина, Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи [Текст] / Н. Матицина // Економіст. – 2005. – № 11. – С. 50–53.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237 // Електронний ресурс . – Режим доступу://<http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO10.aspx>.

8. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібн. / О.В.Павловська, Н.М.Притуляк, Н.Ю.Невмержицька. – 2-е вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 592с.

*Бенещук Т. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту Дейнега І.О.
Рівненський державний гуманітарний університет
beneshchukt@ukr.net*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Торгівля є найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою у системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб, сприяє ефективному розвитку виробництва і впливає на формування його обсягів і перспективних напрямів.

Як галузь господарської діяльності торгівля має розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, забезпечує зберігання, транспортування і реалізацію товарної продукції, предметів споживання. Оскільки більшість предметів особистого споживання проходить через торгівлю, то рівень її розвитку характеризує обсяг і структуру споживання. Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в повнішому задоволенні потреб [5].

Упродовж 2000–2016 рр. економічна ситуація в Україні характеризувалася нестабільністю, суттєвим зниженням реальних темпів у 2005 і 2008 рр., кризовим спадом у 2009 р., наростаючим падінням ВВП починаючи з 2013 р. та поступовим погравленням у 2016 р., про що свідчить показник 2,3%. Падіння промислового виробництва у 2009 р. становило 22% і було зумовлено наслідками світової фінансово-економічної кризи. Однак у 2015 р. знову було зафіксоване вкрай високе падіння (на рівні 13,4%), що було зумовлене скороченням зовнішнього і внутрішнього попиту на товари та послуги та зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на позитивну динаміку виробництва сільськогосподарської продукції протягом тривалого

часу, у 2015 р. спостерігалось її скорочення на 4,8%. Зростання інфляції (43,3% у 2015 р.) значно вплинуло на обсяги реальних наявних доходів населення, що в 2015 р. зменшилися на 27,7%. Рівень інфляції у 2016 р. становив 12,4% [3].

Одним із важливих аспектів дослідження структури товарообігу є дослідження частки споживчих товарів, вироблених на території України. Досліджувані показники дають змогу частково оцінити експансію імпортованих товарів на території України та виявити ті види діяльності, які неспроможні задовольнити внутрішній попит конкурентоспроможною вітчизняною продукцією [4, с. 43].

Слід відзначити тенденцію до зростання частки імпортованої продукції на внутрішньому ринку України. Статистика свідчить, що частка продажу споживчих товарів, вироблених на території України, зменшується. Якщо в 2005 р. їхня частка становила 70,5%, то в 2016 р. – лише 55,8%, тобто практично половина товарів, яка реалізується на внутрішньому ринку України, є продукцією іноземного походження. Частка продовольчих товарів вітчизняного виробництва за 2005–2016 р. зменшилася лише на 6,4%, однак ситуація, яка склалася з непродовольчими товарами, вказує на надкритичний рівень імпортованої залежності за окремими товарними позиціями. Частка непродовольчих товарів, які вироблені на території України, в 2005 р. становила 57,6% поступово зменшуючись щорічно і досягнувши 35,6% у 2016 р. [6, с. 145].

За таких умов необхідним є реалізація заходів, спрямованих на підтримку українських товаровиробників на внутрішньому ринку України. Основна увага при цьому має приділятися стимулюванню споживчого попиту на вітчизняні товари та створенню необхідної нормативно-правової бази для забезпечення їх доступності для населення. Поряд із прямими заходами стимулювання споживчого попиту (зростанням реальних доходів населення) слід розробити інструменти непрямого, зокрема через вплив на уподобання споживачів шляхом пропаганди вітчизняних товарів [2, с. 35].

Проблеми в оптовій торгівлі лише частково пов'язані з теперішньою кризовою ситуацією в економіці України. В основному, вони накопичувались впродовж багатьох років. Особливо це стосується впливу на виробництво через забезпечення збуту, стимулювання вітчизняного виробництва, здійснення мобілізації та доставки товарних ресурсів у роздрібну мережу, усунення міжрегіональних диспропорцій у поставках товарів. В цьому плані серйозним випробуванням для вітчизняної оптової торгівлі стало руйнування крупних оптових баз та системи налагоджених комунікацій між різними ланками та каналами торгівлі [1, с.7].

Список використаної літератури

1. Апопій В.В. Актуальні проблеми розвитку внутрішньої торгівлі України В.В. Апопій // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В. В., Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2015. – Вип. 18. – С.5-11.
2. Височин І.В. Роздрібний товарооборот підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку / І.В. Височин // Економіка України. – 2013. – № 7(620). – С. 34–43.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Жаліло Я.А. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
5. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник / В. С. Марцин. — К.: Знання, 2006. — 402 с.
6. Пугачевська В.Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/22.pdf.

*Божанова О.В., к.е.н, доцент
доцент кафедри фінансів
Портненко М.В., студентка
Національна металургійна академія України*

СУТНІСТЬ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК КОМПЛЕКСНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

В сучасних економічних умовах необхідно приділяти особливу увагу організації управління оборотним капіталом промислового підприємства. Фінансова діяльність промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотного капіталу. Йому належить виняткове місце у структурі капіталу підприємства і від якості управління ним залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність.

Серед основоположників дослідження оборотного капіталу як окремої економічної категорії можна відзначити А. Сміта, Д. Рікардо та К. Маркса. В сучасній економічній літературі поширені погляди таких закордонних вчених як Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, У. Коллінз, а також вітчизняних науковців та економістів пострадянського простору, таких як І. Бланк, О. Стоянова, В. Краснова, В. Ковальов, А. Золотарьов, К. Раїцький, А. Шеремет, А. Поддєрьогін, М. Дороніна, О. Швидка, Д. Горовий, Е. Третьякова, Л. Соляник, В. Маргасова, А. Асаніна, та інші

Неодмінною умовою для нормального функціонування кожного господарюючого суб'єкта є раціональне та ощадливе використання оборотного капіталу. У зв'язку з цим, дослідження економічної сутності оборотного капіталу набуває особливого наукового значення, оскільки розуміння його змісту визначає підхід до його оцінки, ефективного формування та використання.

В сучасній економічній науці визначення сутності оборотного капіталу залежить від обраного підходу до надання такого визначення, серед яких можна

виділити такі: визначення оборотного капіталу як протипаги основному капіталу; визначення оборотного капіталу з позиції напрямків використання капіталу; визначення оборотного капіталу з позиції вартісної оцінки капіталу та його грошового вираження; визначення оборотного капіталу за критеріями ліквідності; визначення оборотного капіталу за особливістю участі у виробничому, операційному та фінансовому циклах; визначення оборотного капіталу за способом перенесення вартості на вироблений продукт; визначення оборотного капіталу за параметрами кругообігу тощо [1].

На нашу думку, оборотний капітал промислового підприємства – це грошові кошти, що вкладені в найбільш ліквідні короткострокові активи підприємства і задіяні для забезпечення безперервного виробничого процесу та можуть бути повернені після закінчення виробничого циклу.

Таким чином, поза залежністю від форм власності, масштабів виробництва, галузевих і технологічних особливостей, рух вартості ресурсів та їхній кругообіг стають можливими тільки завдяки обслуговуванню цих процесів оборотним капіталом. Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що роль оборотного капіталу в діяльності підприємства полягає не тільки у обслуговуванні та підтриманні безперервності та циклічності операційного процесу, а й у забезпеченні процесу відтворення капіталу підприємства, що формує основу діяльності суб'єкта господарювання.

Постійне необґрунтоване накопичення оборотного капіталу негативно впливає на фінансову стабільність підприємства. Формування структури оборотного капіталу має відповідати визначеним цілям діяльності підприємства. Базою ощадливого використання оборотного капіталу виступає система нормативів витрачання оборотних активів з врахуванням особливостей здійснення виробничого процесу на підприємстві. Формування системи нормативів на підприємстві може відбуватись згідно із встановленими галузевими стандартами, на основі власного досвіду використання активів і досвіду аналогічних підприємств [2]. На практиці суб'єктам господарювання варто будувати систему управління оборотним капіталом як структурно-

логічну схему дій, чітка послідовність яких дасть змогу підприємству виявити «слабкі місця» в системі управління, дозволить інтегрувати управління оборотним капіталом в загальну систему менеджменту підприємства та підвищити ефективність управління оборотним капіталом на будь-якій стадії кругообігу .

Механізм управління оборотним капіталом на промисловому підприємстві має становити частину його загальної стратегії. Його використання дасть змогу підприємству оптимізувати джерела формування оборотного капіталу та його структуру, дозволить підвищити загальну ефективність господарювання підприємства [3].

Ефективне використання оборотного капіталу можна досягти шляхом прискорення їх оборотності, що можна досягти підвищенням рівня ефективності виробничої діяльності, організацією ефективної системи збуту готової продукції, а також застосуванням сучасних методів розрахунків із постачальниками та покупцями. Саме раціональне формування та використання оборотних активів на підприємстві сприятиме підвищенню ефективності управління оборотним капіталом.

Список використаної літератури

1. Бланк, И. А. Управление использованием капитала [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр : Эльга, 2000. – 656 с. – (Библиотека финансового менеджера).

2. Стоянова – Коваль С.С. Проблеми та шляхи удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств / С.С. Стоянова – Коваль, О.М. Стоянова // Економіка і суспільство №6, 2016. – С. 384-390

3. Причепя В.І. Удосконалення системи управління оборотним капіталом промислових підприємств / І.В. Причепя, Н.В. Кравець // Вісник Хмельницького національного університету , 2013, № 4, т.1. С. 40-44.

*Божанова О.В., к.е.н, доцент
доцент кафедри фінансів
Савченко Д., студент
Національна металургійна академія України*

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

Кредитна політика створює основу для всього процесу кредитування, визначає його об'єктивні параметри і особливості. Розвиток кредитних відносин вимагає підвищення ефективності кредитної політики комерційних банків.

Аналіз діяльності банківської системи за останні три роки показує, що різке зниження ефективності роботи банків та погіршення їх фінансового стану відбулось із-за появи значної кількості ризиків пов'язаних з кредитною діяльністю банку на кредитному ринку.

Вагомий внесок у дослідження організації кредитної політики банку та процесів банківського кредитування зробили такі вітчизняні вчені: М.М. Новосельцева, яка вважала, що кредитна політика дозволяє забезпечувати високу якість активів, постійний необхідний рівень прибутковості; та створення високопрофесійного кадрового складу, що забезпечують високу якість кредитного портфеля банку;[1] а на думку Г.С. Панової кредитна політика необхідна для створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку.[2]

Але зважаючи на розбіжність поглядів вітчизняних вчених, питання кредитної політики банку не наділено достатньою увагою, тому, питання щодо формування ефективного механізму формування кредитної політики банку залишається актуальним. В сучасних економічних умовах від правильно сформованої кредитної політики залежить успішне функціонування банку.

Формування кредитної політики банку насамперед залежить від видів, функцій та принципів ефективного формування. Найважливішим етапом формування кредитної політики є визначення її виду, що залежить від стратегічних цілей банку. Виділяють наступні типи кредитної політики:

— консервативна (мінімізація кредитних ризиків; скорочення числа позичальників, пролонгація кредиту передбачена лише для надійних клієнтів; збільшення вартості кредиту, скорочення строків; жорстка система оцінки кредитоспроможності позичальника);

— поміркована (середній рівень кредитного ризику; використання загальноприйнятих правил та методів банківської практики; орієнтація на максимізацію фінансової стабільності банку; усереднені умови здійснення кредитної політики);

— агресивна (максимізація прибутку; стрімке розширення обсягів кредитної діяльності; зневажання високим рівнем ризику; часта пролонгація кредитної заборгованості; значні суми позик).

Сформована кредитна політика банку повинна виконувати як загальні так і специфічні функції. Серед загальних функцій кредитної політики виділяють - комерційну, стимулюючу, контролюючу. Серед специфічних - створення сукупності цілей управління кредитною діяльністю; забезпечення узгодженості інтересів різних груп зацікавлених осіб банку (кредиторів та позичальників у першу чергу); оптимізація кредитного портфелю банку.

Принципи формування кредитної політики банку також поділяють на загальні і специфічні. До першої групи принципів віднесено наукову обґрунтованість (урахування при її формуванні повного складу факторів та використання науково обґрунтованих методів і моделей); оптимальність (поєднання її ефективності з поставленими цілями); ефективність (результативність її проведення); нерозривний зв'язок елементів кредитної політики. Крім зазначених, А. П. Питьєва [3] обґрунтовує доцільність введення принципів системності (доцільність розгляду кредитної політики банку як системи), адаптивності (здатність кредитної політики бути гнучкою, адаптуватися до мінливих у часі факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ) та оперативності (швидкість реагування на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах з метою забезпечення досягнення цілей діяльності на ринку кредитних послуг). До специфічних принципів кредитної політики

належать принцип безпеки проведених операцій із розміщення ресурсів; принцип збалансованості структури активів і пасивів за строками і обсягами, забезпечення зв'язку кредитної політики з банківською політикою; забезпечення сегментації напрямів кредитної політики за основними формами та видами кредитної діяльності; забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної політики в часі, регіональному розрізі тощо; забезпечення гнучкості кредитної політики.[4]

Слід зауважити, що сама по собі навіть якісно сформована кредитна політика — не є захистом від проблемних кредитів. Будь-якої кредитної політики можна не дотримуватися, нехтувати нею через недбалість або халатність. Отже, необхідно створити таку систему прийняття кредитних рішень за якої відхилення від кредитної політики стало б неможливим.

Не існує єдиної кредитної політики для всіх банків. Кожний банк визначає власну кредитну політику, враховуючи економічну, політичну та соціальну ситуації в регіоні його функціонування, або приймаючи до уваги всю сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на діяльність визначеного банку.

До зовнішніх чинників належать такі: загальний стан економіки країни, темпи інфляції, темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), дефіцит державного бюджету тощо; грошово-кредитна політика Національного банку України; рівень доходів населення, здатність споживати банківські послуги, наявність соціальних пільг тощо; регіональна та галузева специфіка функціонування банку; рівень конкуренції; рівень цін на банківські продукти та послуги; політизованість суспільства; рівень соціального забезпечення населення; попит на послуги банку його клієнтів.

До внутрішніх чинників, які визначають кредитну політику банку, належать: кредитний потенціал банку; ступінь ризику та прибутковості окремих видів позик; стабільність депозитів; спектр виконуваних операцій і послуг; забезпеченість позик; професійна підготовленість, кваліфікація та досвід персоналу банку; клієнтура банку; цінова політика банку.

В процесі розробки кредитної політики банки визначають пріоритети при формуванні кредитного портфеля, розглядаючи його диверсифікацію з позицій визначення оптимальної кредитної політики.

Таким чином, можна зробити висновок, що кредитна політика банку – це цілеспрямована діяльність, яка пов'язана з прийняттям відповідних рішень, поставлення ефективних цілей та стратегій, щодо розміщення кредитних ресурсів для максимізації доходу і мінімізації ризиків, між банком і позичальником. При розробці та реалізації ефективної кредитної політики банку, необхідно спиратись перш за все на поставлені цілі, та дотримуватись запланованої стратегії. На нашу думку, спираючись на твердження кредитної політики банку можна сказати, що механізм формування кредитної політики банку залежить від поставлених цілей, задач та самої політики банку. Щоб формування кредитної політики банку стало максимально ефективне, банку потрібно дотримуватись своїх принципів та функцій, але перш за все, потрібно брати до уваги саму політику банку, його цілі і стратегії для максимального розвитку на ринку кредитних послуг.

Список використаної літератури

1. Новосельцева, М. М. Формирование кредитной политики коммерческого банка [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М. М. Новосельцева. – М., 2010. – 21 с.
2. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка [Текст] / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с. – ISBN 966-624-011-2.
3. Питьева А. П. Кредитная политика как инструмент снижения уровня кредитного риска / А. П. Питьева // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2010. – № 12 (73). – С. 343–346.
4. Криклій О.А. Формування кредитної політики банку / О.А. Криклій, О.В. Мірошніченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2012 № 3 (15) 1. – С.165-171

Волкова О.В.
старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
olga-volkova64@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА РАЗМЕЩЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Рыночная экономика, при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой социально ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. Они – неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно важный инструмент реализации государственной политики.

Современные условия хозяйствования требуют от организаций повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы.

Материальным содержанием финансов являются финансовые ресурсы, которые аккумулируются в централизованных денежных фондах государства и децентрализованных денежных фондах хозяйствующих субъектов и населения [1].

Для повышения эффективности финансово-кредитного механизма необходимо оптимальное сочетание всех видов формирования средств — собственных, заемных и привлеченных.

Предприятие, заботясь о своей финансовой устойчивости и стабильном месте в рыночном хозяйстве, распределяет свои финансовые ресурсы по видам деятельности и во времени. Важно, чтобы они использовались с максимальной

выгодой для предприятия и позволяли выполнять обязательства перед трудовым коллективом, государством и смежниками, а для этого необходимо квалифицированное управление финансовыми ресурсами, их планирование и систематический контроль за их использованием.

От правильного размещения и эффективного использования финансовых ресурсов, которые отражены в финансовой отчетности, во многом зависит финансовое состояние предприятия.

Основными задачами анализа финансовых ресурсов предприятия является определение:

- суммы финансовых ресурсов в целом и по их видам;
- структуры финансовых ресурсов, т. е. долю собственных и заемных средств, в целом и по их видам, в общей сумме хозяйственных средств;
- динамику изменения суммы и структуры финансовых ресурсов за отчетный период;
- размещение собственных и привлеченных средств по разделам и статьям актива баланса;
- финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность предприятия;
- изучение причин и факторов, оказавших влияние на изменение объема, структуры и правильности размещения и использования финансовых ресурсов;
- разработка рекомендаций для принятия управленческих решений по эффективному использованию финансовых ресурсов предприятия.

При анализе размещения финансовых ресурсов предприятия необходимо изучить соответствие образования, размещения и использования собственных и заемных средств (финансовых ресурсов) объективным экономическим закономерностям, которые должны быть выдержаны в предпринимательской деятельности. К основным из них следует отнести:

- темп прироста финансовых ресурсов должен соответствовать темпу роста объема производства и реализации продукции.

- темп роста собственного капитала должен превышать темп роста заемного капитала;
- собственный капитал должен превышать заемный капитал и сумму внеоборотных активов;
- в оборотных активах большая доля должна быть покрыта за счет собственного капитала;
- оборотные активы должны превышать текущие обязательства;
- срочные обязательства должны быть погашаемы наиболее ликвидными активами, т. е. денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями.
- долгосрочные обязательства не должны превышать долгосрочные активы предприятия, т. е. они должны быть направлены на увеличение основных средств предприятия.

В процессе анализа ликвидности и платежеспособности предприятия целесообразно не только оценить изменение следующих коэффициентов, но и определить причины следующего изменения. Для этого предлагается произвести факторный анализ, с целью выявления резервов повышения ликвидности предприятия.

Показатель стоимости заемного капитала используется для оценки эффекта финансового левириджа, который показывает прирост рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств.

Эффект будет положительным, если цена заемных средств ниже рентабельности инвестированного капитала в операционные активы.

Оценка изменений, которые происходят в структуре капитала, может быть разной с позиций инвесторов и предприятия. Для банков и прочих кредиторов более надежна ситуация, если доля собственного капитала у клиентов более высокая. Это исключает финансовый риск.

Предприятия же, как правило, заинтересованы в привлечении заемных средств по двум причинам:

1) проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и не включаются в налогооблагаемую прибыль;

2) расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается рентабельность собственного капитала.

Нормативов соотношения заемных и собственных средств практически не существует. Они не могут быть одинаковыми для разных отраслей и предприятий.

Доля собственного и заемного капитала в формировании активов предприятия и уровень финансового левериджа зависят от отраслевых особенностей предприятия.

В тех отраслях, где медленно оборачивается капитал и высокая доля внеоборотных активов, коэффициент финансового левериджа не должен быть высоким.

В других отраслях, где оборачиваемость капитала высокая и доля основного капитала низкая, он может быть значительно выше.

Уровень финансового рычага зависит также от конъюнктуры товарного и финансового рынка, рентабельности основной деятельности, стадии жизненного цикла предприятия и т.д.

В условиях рынка меняется структура собственности, и государственная собственность становится лишь одним из видов собственности; появляется много новых собственников, которые заинтересованы в результатах деятельности предприятия, поскольку вложили в него свои средства. Предприятие вынуждено искать такие управленческие решения, которые бы обеспечили ему победу в конкурентной борьбе и необходимые финансовые результаты. С этой целью оно изучает рыночную конъюнктуру, самостоятельно планирует свою деятельность, находит поставщиков и покупателей, устанавливает цены и т. д. Бюджетное финансирование и государственное кредитование в большинстве случаев уже не являются для предприятия основными источниками финансовых ресурсов. Поэтому предприятие вступает

в конкурентную борьбу не только за покупателей и рынки сбыта, но и за кредитные ресурсы коммерческих банков, а также за средства других потенциальных инвесторов [2].

Функционирование и устойчивость организации во многом зависят от оптимальности соотношения собственных и заемных средств и от оптимальности структуры активов предприятия, от соотношения долгосрочных и краткосрочных активов, от уравновешенности активов и пассивов организации по функциональному признаку.

Стратегической задачей финансового менеджмента предприятия являются изыскание финансовых источников развития предприятия, выбор направлений эффективного инвестирования финансовых ресурсов в условиях рыночной экономики. Для этого на предприятиях должна разрабатываться политика формирования финансовых ресурсов.

Список использованной литературы

1. Финансы предприятий: учебное пособие / Н.Е. Заяц [и др.]; под общ. ред. Н. Е. Заяц, Т. И. Василевской. – Минск: Выш. шк., 2005. – 528 с.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е. С. Стоянова; под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2004. – 656 с.

*Гоготова К.М., студентка
Белозерцев В.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
gogotovakarina@gmail.com*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування будь-якого підприємства залежить від раціонального використання багатьох ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до оптимальної системи управління витратами. Діяльність підприємств в цих умовах вимагає удосконалення методів і форм системи управління витратами та побудови адаптивних структур управління.

Різні аспекти організації управління витратами підприємства залучали до себе увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як І. Бланк, І. Бойчик, В. Гордановська, А. Градов, М. Грещак, В. Колот, Ю. Игумнов, К.Ф. Лученко, О. Кузьмін, А. Наливайко, С. Покропивний та ін. Проте в більшості випадків сфера дослідження обмежується вивченням окремих аспектів управлінського регулювання процесів формування та використання економічних ресурсів, що не дозволяє повною мірою забезпечити комплексність побудови системи управління витратами.

Витрати — це вартість різних видів ресурсів, що споживаються для певних цілей з метою забезпечення функціонування та розвитку підприємства. Вибір конкретних методів управління витратами зумовлений підходами обраної концепції, можливістю забезпечити при їх застосуванні всіх функцій й врахувати галузеві особливості. Адже змістова складова методів визначається застосуванням різноманітних способів і прийомів, за допомогою яких можна вивчити та отримати точну інформацію про витрати, щоб отримати очікуваний результат.

Методи обліку витрат є одним з основних інструментів системи управління витратами, вони характеризують процес їх виникнення і формування й методи калькулювання собівартості продукції. Обрання методів визначає передумови ефективного управління фінансовими результатами і економічно обґрунтованого встановлення цін.

Системність й достовірність інформаційних потоків про витрати за багатьма аспектами залежатиме від обраної системи обліку витрат. Управління витратами — це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Такий підхід розділяє О.П. Градов, який відзначає, що управління витратами не завжди повинне бути спрямоване безпосередньо на економію витрат [4, с. 341]. В ринковій економіці управління витратами будуть визначатися функціями, що виконує система управління витратами. Проте більшість існуючих систем управління витратами визначається рядом

недоліків. Системи повинні ґрунтуватися на тому, що в процесі функціонування необхідно забезпечити знання того, де, коли та в яких обсягах витрачаються ресурси підприємства; можливість прогнозування обсягів необхідних додаткових фінансових ресурсів; уміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів. При формуванні системи управління витратами необхідно враховувати їхні особливості, як економічної категорії.

У першу чергу, це динамізм витрат, те, що вони постійно рухаються та змінюються. У ринкових умовах постійно змінюються ціни на покупні сировину та матеріали, комплектуючі деталі та вироби, тарифи на енергоносії та послуги. Тому витрати у статистиці розглядаються умовно і без відображення їхнього рівня у реальному житті.

По-друге, різноманіття витрат потребує застосування широкого спектра прийомів та методів в управлінні цими витратами, що ускладнюється відсутністю точністю методів виміру та обліку витрат. Вони складно й суперечливо впливають на економічний результат. Наприклад, за рахунок зниження поточних витрат на виробництво можна підвищити прибуток підприємства, що забезпечується підвищенням капітальних витрат на нові технології та техніку. Високий прибуток від виробництва продукції нерідко значно скорочується через високі витрати на її утилізацію та інше. Інтенсифікація виробництва є одним із факторів зниження витрат підприємства, до якої можна віднести: підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням нової, прогресивної технології, застосуванням нових видів сировини і матеріалів; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією і механізацією виробничих процесів; вдосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, вдосконалення апарату управління, скорочення витрат на нього, а також зниження транспортних витрат; зміна обсягу і структури продукції, зниження матеріаломісткості і трудомісткості продукції; впровадження безвідходних технологій виробництва. Враховуючи приведені особливості категорії витрат

можна сформулювати ряд вимог до формування системи управління витратами, що будуть визначатися особливостями практичної діяльності підприємства, та виділити принципи управління ними. Так, оскільки ефективність функціонування підприємства пов'язана з виникненням витрат, це визначає необхідність органічної інтегрованості управління витратами з іншими функціональними системами управління та загальною системою управління підприємством.

Якими б ефективними не були ті або інші проекти рішень в області управління витратами, вони не повинні вступати в протиріччя з головними цілями діяльності підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, оскільки це підірватиме економічну основу ефективного використання ресурсів в майбутньому періоді [5, с. 92].

Пріоритетом функціонування і головним завданням системи управління витратами є підвищення ефективності виробництва на основі оптимізації витрат усіх видів ресурсів, приведення виробничих потужностей, кількості зайнятого персоналу, послуг обслуговуючих підрозділів основним цехам у відповідність з реальною програмою випуску продукції, відповідної існуючим потребам ринку. Забезпечуючи взаємозалежне вирішення поставлених задач, система управління витратами повинна впроваджуватися на комплексній основі. Тільки такий підхід буде сприяти різкому росту економічної ефективності роботи підприємства. При цьому в функціональні обов'язки робітників підприємства необхідно ввести конкретні функції, що забезпечать ощадливе витрачання коштів.

Список використаної літератури

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А. Бланк. — К.: Омега-Л, Эльга, 2001. — 768 с.
2. Бойчик, І.М. Економіка підприємства [Текст] / І.М. Бойчик. — К.: Атіка, 2006. — 527 с.

3. Гордановська, В.П. Зниження собівартості продукції в умовах інтенсифікації виробництва [Текст]: моногр. / В.П. Гордановська. — К.: Техніка, 1990. — 117 с.

4. Градов, А.П. Экономическая стратегия фирмы [Текст]: учебное пособие / А.П. Градов. — С.-Пт.: Издательство «Специальная литература», 1995. — 416 с.

5. Лойко Д.М. Організація витрат промислового підприємства /Д.М. Лойко, Р.А. Смоляр // Перспективи розвитку України в умовах глобальної кризи: збірник матеріалів Міжн. наук. — практ. Інтернет-конференції 13–14 червня 2013 р., м. Дніпропетровськ — Днепропетровськ: «Герда», 2013. — С. 91–93.

*Horyn Halyna, senior engineer of the
Department of Development of
Territorial Communities and Cross-
Border Cooperation
State Institution «Institute of Regional
Research named after M.I. Dolishniy of
the NAS of Ukraine»
hhv77@i.ua*

CHILDREN'S TOURISM: THE REAL STATE and PROBLEMS of FUNCTIONING

The existing recreational and tourist potential of the Western region of Ukraine in 2016 is represented by 1182 children's institutions with a share in Ukraine of 12.2% (the share of places – 16.3%), which grew by 6.2% (the share of places – by 6.3%) compared with 2000. In 2016 their volume decreased by 3.3% to the previous year, in 2014 – by 8.1%, the share of seats decreased by 1.6%, respectively, but the share of places increased by 0,8% in 2014 (fig. 1.).

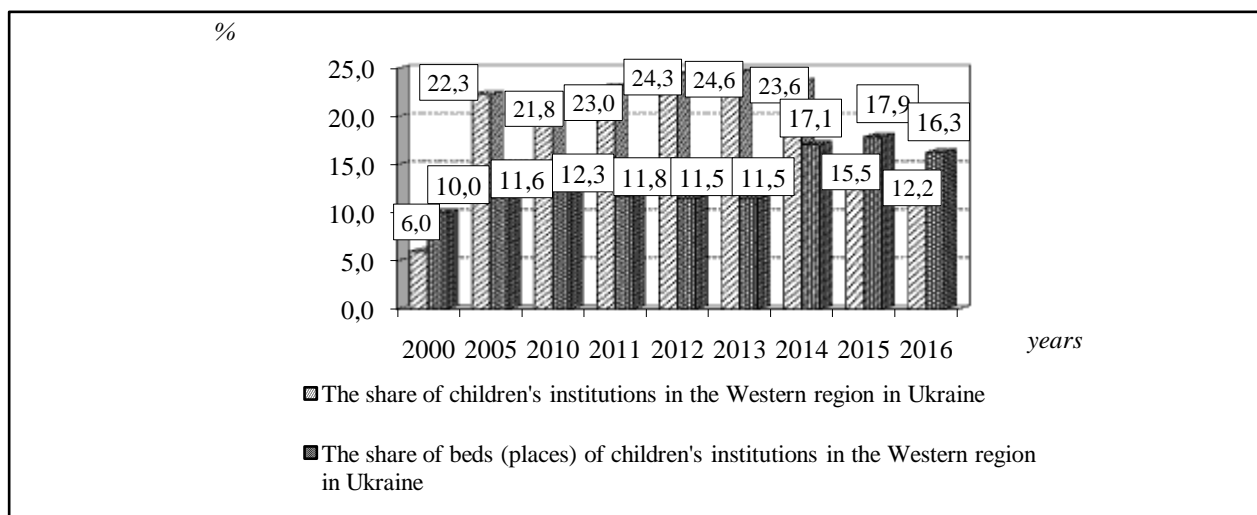


Figure 1. The share of the Western region in Ukraine by the number of children's recreation and recreation facilities and beds (places)

Source: Submitted and calculated by the author on the basis of [2-9]

The share of the provinces of the Western region in Ukraine of the number of children's recreational facilities and recreation facilities for 2000-2016 has not changed significantly. The leader in the number of camps remains Ivano-Frankivsk region, in the 2nd and the 3rd places – Rivne and Volyn regions respectively, the outsider remains Ternopil region. The dynamics of the number of children's institutions in the Western region is characterized by an increase in 2000-2013 (from 454 units in 2000 to 4 557 units in 2013), a significant decline in 2014-2016 (by 331 units in 2014, by 1 273 units in 2015, by 2 047 units in 2016).

The tendency of reducing the number of places in children's recreation and recreation facilities was observed in the Western region in 2016 compared to the previous year – by 1 987 units. According to the provinces of the Western region – in Zakarpattia – 1106 units, Volyn – 789 units, Ternopil – 309 units, Lviv – 282 units. and Rivne – for 50 units. Along with this, their growth in Ivano-Frankivsk – by 439 units. and Chernivtsi provinces – 110 units.

A significant decrease in the number of children's institutions in the region by 2594 units from 2010 to 2016 (3 776 units in 2010, 1 222 units in 2016) was accompanied by an increase in the number of health-improving children resting in these institutions until 2013 (in 2010 – 409,2 thousand people, in 2011 – 449,7

thousand people, in 2012 – 465,6 thousand people, in 2013 – 531,8 thousand people) and their reduction in 2014-2016 (in 2014 – 351, 0 thousand people, in 2015 – 172,1 thousand people, in 2016 – 135,7 thousand people) (fig. 2.).

During 2016, 135,7 thousand people in the children's camps in the Western region recovered, which is 36,4 thousand fewer people than in the previous year. Compared to 2014, the number of healers decreased by half to 215,3 thousand people in general and in all provinces of the Western region in particular.

The total number of healed children in children's camps in the Western region in 2000-2013 has doubled, including 10,4% in Lviv province, 8,1% in Ivano-Frankivsk, and Zakarpattia – by 5,9%, Rivne and Chernivtsi – by 5,3%, Volyn –by 3,8% and Ternopil province– by 3,6% (Fig. 2.).

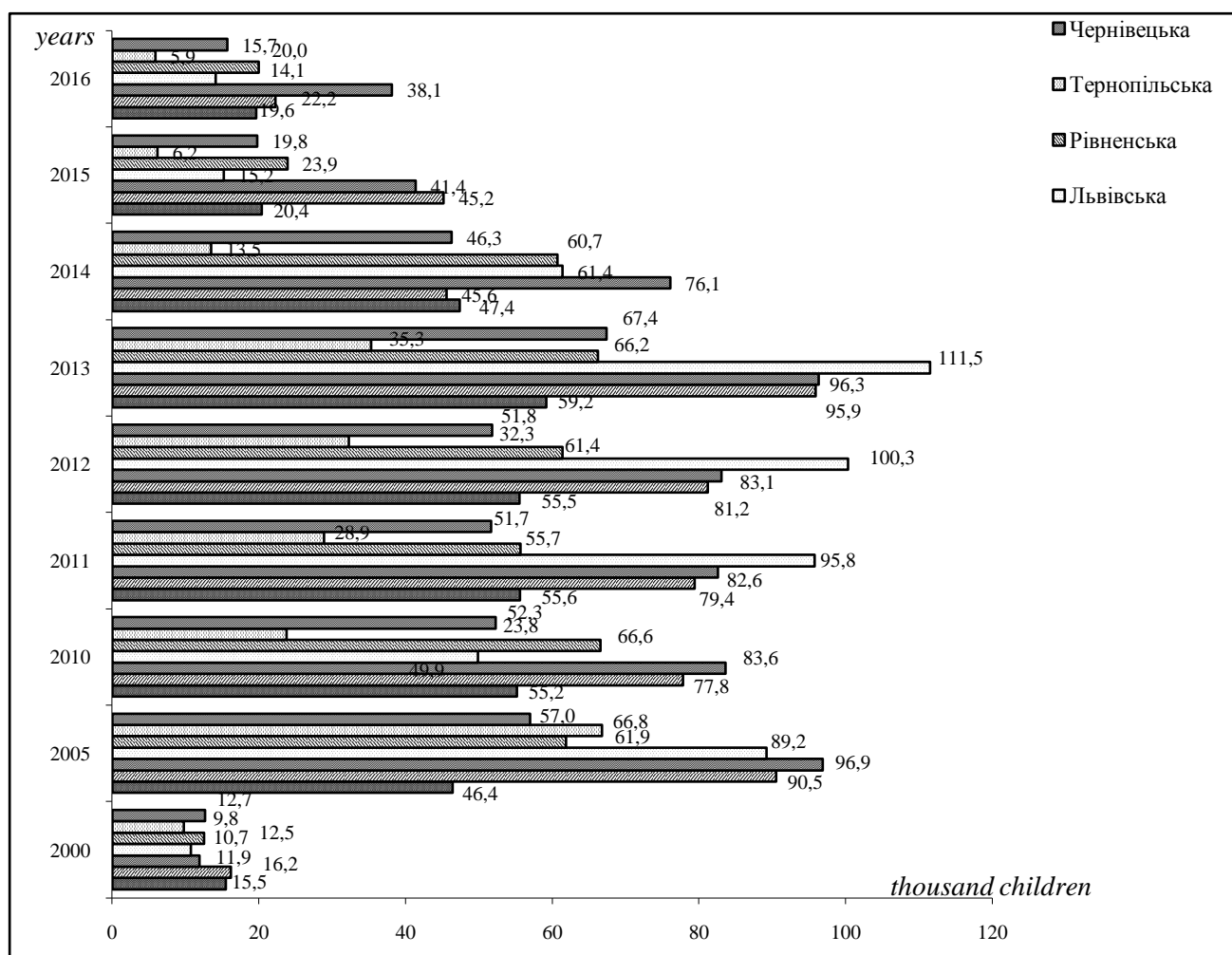


Figure 2. Dynamics of the number of children recovered in children's camps in the Western region of Ukraine

Source: Submitted and calculated by the author on the basis of [2-9]

The analysis gives a complete description of the real state of activity of children's camps of the West region for the analyzed period, which testifies to the existence of unfavorable conditions (fluctuations of values last four years) for the development of recreational and tourist potential of the region, and, secondly, various specific territorial features (the dependence of economic development of the regions, human potential, income of the population), which in future need to be taken into account for the purpose of building up the volumes of the number of healed children and the achievement of a significantly higher level of recreation and tourism for all children.

References

1. Горин Г. В. Характеристика рекреаційно-туристичного потенціалу Західного регіону України / Г. В. Горин // Сталий розвиток економіки. – 2012. № 4 (14). – С. 125-131.

2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.vous.in.lutsk.ua>.

3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.stat.uz.ua>.

4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Івано-Франківській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://stat.if.ukrtel.net>.

5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.stat.lviv.ua>.

6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Рівненській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.oblstat.rivne.com>.

7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua>.

8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області : [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : [http:// www.oblstat.cv.ukrtel.net](http://www.oblstat.cv.ukrtel.net).

9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України : [Електронний ресурс] . – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

*Городняк І.В., к.с.н., доцент
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
gorodnyakira@gmail.com*

ВПЛИВ ЦІНОВИХ ЗМІН НА СПРОЖИВЧУ ПОВЕДІНКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В умовах сучасного суспільства ефективне управління лояльністю споживачів, що покладене в основу маркетингових стратегій, значно ускладнюється зниженням купівельної спроможності вітчизняних домогосподарств. За таких умов особливого значення при виборі та купівлі товару набуває його ціна.

Ціна і ціноутворення посідають провідне місце у ринковій економіці. Вони зумовлюють форми економічного зв'язку товаровиробників між собою та споживачами. Від рівня цін залежить існування виробництва і його масштаби та реалізація економічних інтересів виробників. Ціна має важливе значення для споживача. Так, надмірна ціна може стати перешкодою для придбання товарів, а отже, й для реалізації інтересів споживачів. Ціни є одними із найдієвіших економічних важелів на рівні суспільства, підприємства, споживачів. Вони забезпечують поєднання економічних інтересів, сприяють підвищенню ефективності господарювання, прогресивному розвитку економіки [1].

У розробленні цінової стратегії важливу роль відіграє питання про представлення ціни покупцеві. Проблема полягає в представленні ціни так, щоб покупці сприймали її з вигодою для продавця. У зв'язку з цим дослідження поведінки споживачів у контексті сприйняття ціни є досить актуальним.

Зв'язок між ціною та поведінкою споживача визначається насамперед сприйняттям цінності товару як загального рівня задоволення від його використання. Сприйняття маркетингових стимулів є одним з аспектів підсвідомого процесу, за допомогою якого інформація з зовнішнього середовища трансформується в переконання, погляди, думки, відкладається в пам'яті і стає керівництвом до дій [2, С. 192].

Ціна повинна відповідати якості товару, яку визначають споживачі. Якщо ціна завищена, то споживачі зрозуміють, що вони не отримують еквівалент за витрачені гроші. Якщо ж ціна занадто низька, то споживачі візьмуть під сумнів якість товару, оскільки вони зрозуміють, що у більшості випадків більш низька ціна означає більш низький рівень якості [3].

На вибір товару споживачем впливає ціновий діапазон, що визначається його верхнім і нижнім порогом. Також варто враховувати ефект контрасту ціни і ефект співвідношення ціни та якості, оскільки покупець постійно порівнює ці два параметри за суб'єктивною шкалою [4].

Метою даної праці є визначення впливу ціни на прийняття рішення про купівлю товарів чи послуг вітчизняними домогосподарствами. В якості основного джерела емпіричної інформації виступили результати опитування, проведеного нами у лютому-березні 2018 року. Загалом було опитано 400 осіб (представників домогосподарств) за багатоступеневою територіальною цілеспрямованою квотною вибіркою. Об'єкт дослідження - доросле населення м. Львова у віці від 15 до 75 років. Опитування проведене методом стандартизованого інтерв'ю.

Результати проведеного дослідження вказують на те, для споживачів ціна є достатньо важливою при здійсненні купівлі товару чи послуги. Серед основних чинників, що зумовлюють споживчий вибір найвагомим є якість продукції (28,0% опитаних), що характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості товару, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність.

Натомість 19,0% респондентів зазначили, що вагомим чинником при здійсненні купівлі є ціна, а 17,0% наголосили на важливості корисності товару для здоров'я. Дещо менш важливими при виборі товарів для споживачів є наявність гарантійного обслуговування (10,0%), умови зберігання (6,0%), звичка купівлі певного товару (4,0%) та країна-виробник (3,0%). Найменш важливими при здійсненні купівлі є такі чинники, як відповідність товару стандартам, розповсюдженість і наявність його у продажу та дизайн.

Слід зазначити, що 21,7% респондентів відповіли, що при здійсненні купівлі шукають найдешевший варіант, а 40,3% опитаних зазначили, про важливість ціни лише при купівлі окремих груп товарів та послуг. Натомість лише 3,4% опитаних вказали, що при купівлі ними товарів та послуг ціна не має значення (див. рис. 1).

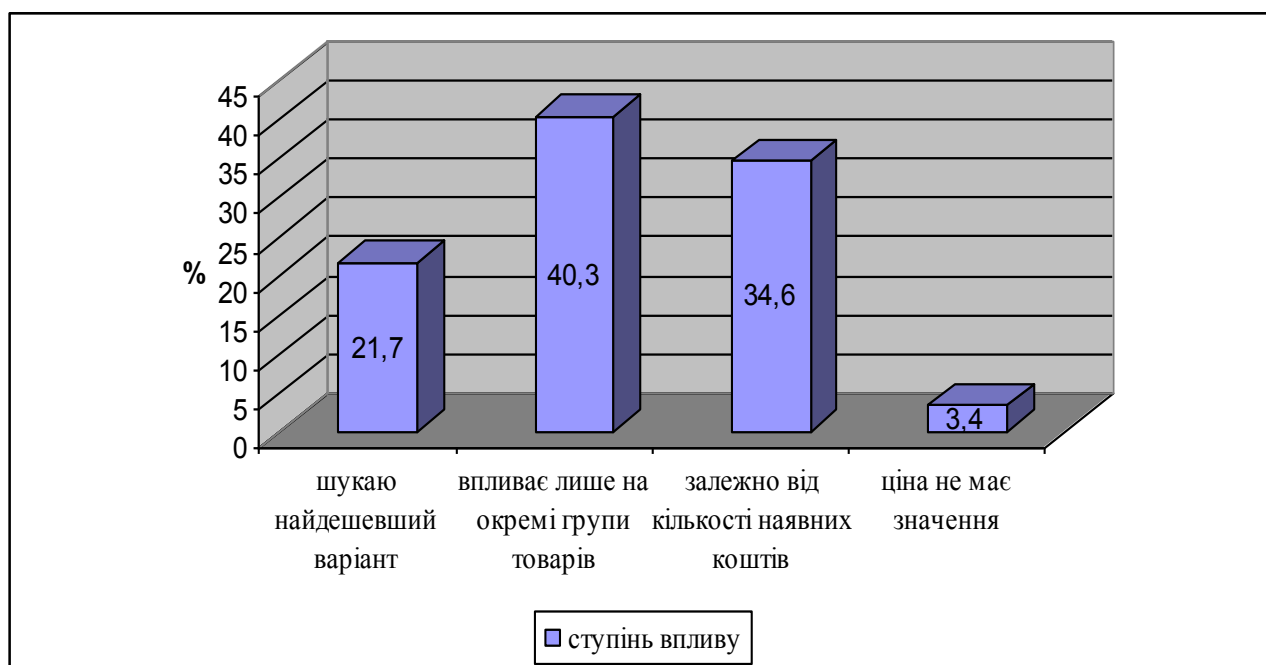


Рис. 1. Вплив ціни на купівлю товарів/послуг

У ході дослідження ми також намагались з'ясувати про готовності споживачів платити вищу ціну за товар відомої марки (див. табл. 1). Отримані результати вказують на те, що готові платити високу ціну за товар відомої торгової марки переважно опитані віком 30-39 років (20,4%). Натомість

респонденти старші 60 років не готові переплачувати за товари відомих брендів (44,6%).

Таблиця 1

**Готовність респондентів платити вищу ціну
за товар відомої марки (у %)**

Варіант відповіді	Вік респондента					
	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 і більше
цілком погоджуюся	2,4	8,1	20,4	16,4	7,3	8,9
радше погоджуюся	9,8	17,6	24,1	14,9	19,5	5,4
погоджуюся та не погоджуюся однаковою мірою	39,0	28,4	27,8	22,4	26,8	12,5
радше не погоджуюся	29,3	27,0	20,4	25,4	19,5	28,6
зовсім не погоджуюсь	19,5	18,9	7,4	20,9	26,8	44,6

Достатньо сильний вплив на купівлю товару споживачем здійснюють акції та знижки. 38,7% опитаних зазначили, що акції мають великий вплив при прийнятті ними рішення про купівлю і лише 10,0% опитаних зазначили, що акції та знижки зовсім не впливають на вибір ними товару та прийняття рішення про купівлю.

Отже, ціна є вагомим інструментом впливу на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств в сучасних соціально-економічних умовах. При прийнятті рішення про купівлю споживачі найбільше зважають на якість та ціну товару. Інші чинники формування споживчої поведінки є важливими, але міра їхнього впливу є меш суттєвою.

Список використаної літератури

1. Герасимчук К. Ю. Методологічні аспекти ціноутворення продукції виробничо-технічного призначення / К. Герасимчук [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vuzlib.su/articles/1075.html>
2. Городняк І.В. Поведінка споживача: навч. посібник / І.В. Городняк. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – 256 с.

3. Кравчук Д. С. Принципи функціонування цінової політики підприємства на сучасному етапі розвитку економіки / Д. Кравчук [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19TSN2014/Economics/0_168750.doc.htm.

4. Павленко А. Ф. Маркетинг: Підручник. / А.Ф. Павленко. А.В. Вовчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.

*Горопаха М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту Дейнега І.О.
Рівненський державний гуманітарний університет
myroslava.goropaha@gmail.com*

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

В останні роки все інтенсивніше проходять зміни в процесах виведення товарів і послуг на ринок. Зростання конкуренції, перенасичення багатьох ринків однотипними товарами зумовлюють розробку неординарної продукції. Як наслідок, з метою збільшення обсягів продажу та отримання прибутків потрібно ознайомлювати споживачів із вигодами від використання продукту або послуги. Зробити це можна лише при чіткому позиціонуванні та впровадженні активної регулярної комунікаційної політики [1].

Залежно від мети, поставленої окремими дослідниками, можна ідентифікувати значну кількість визначень поняття «комунікація». За лінгвістичним підходом комунікація є процесом обміну інформацією і може носити фізичний та соціальний характер. Дехто розглядає комунікацію як процес трансформування (передавання) інформації із використанням слів, літер, символів чи аналогічних засобів для отримання загальної або розмежованої інформації про певний об'єкт чи подію. У широкому розумінні комунікація - це «процес передання емоційного та інтелектуального змісту» [2].

З економічної точки зору існує чимало тлумачень поняття комунікації, однак загалом це процес обміну осмисленою інформацією між людьми за допомогою різних засобів зв'язку з метою формування єдиної психологічної налаштованості відправника та одержувача інформації та створення умов для нормального функціонування людини, організації, культури, суспільства загалом.

У процесі управління підприємством діє система комунікацій — сукупність елементів, безпосередньо пов'язана з цілями, функціями, оргструктурою підприємства, напрямками інформаційних потоків, технологією їх передання, розробленням комунікаційних стратегій в управлінні. Такою системою є маркетингова система комунікацій [2].

Раціональне застосування маркетингових комунікацій є основою формування стійкого позитивного іміджу підприємства, що дозволяє забезпечити йому певну ринкову силу, зміцнює позиції щодо товарів-замінників, полегшує доступ до фінансових, інформаційних та трудових ресурсів [1].

Просування-мікс можна розглядати як маркетингову функцію, що дозволяє поєднати споживачів, конкурентів і громадськість із маркетингологами за допомогою інформації, що використовується для розпізнавання і визначення можливостей і проблем; розробки, оптимізації та оцінювання маркетингових дій, визначення ефективності комплексу маркетингових заходів, визначення ефективності комплексу просування і покращення розуміння просування як процесу [3].

Просування – створення і підтримка постійних зв'язків підприємства з ринком на підставі інформації, переконання і нагадування про свою діяльність з метою активізації продажу товарів і формування позитивного іміджу на ринку [2].

Не менш важливим інструментом маркетингової комунікаційної політики є стимулювання збуту. Реклама інформує доступно про товар, сприяє

виникненню інтересу до нього, а стимулювання збуту мотивує та активізує стимули до дії – купівлі товару, сприяє більш активній його реалізації [1].

Для побудови ефективних маркетингових комунікацій підприємства необхідно, щоб була витримана логічна послідовність усіх комунікаційних повідомлень, яка буде узгоджена у сприйнятті цільової аудиторії. Для того, щоб ініціювати певні стимули клієнта, комунікаційні повідомлення можуть різнитися як за змістом, який може бути інформативним або емоційним, так і за дизайном та творчою комунікаційною стратегією.

Маркетингова комунікація традиційно ідентифікується як переконання, що передбачає перш за все односторонній режим зв'язку. У маркетингових відносинах спілкування однак може слугувати іншим цілям. Окрім просто переконання, що включає інформування та прослуховування, обов'язковою компонентою маркетингової комунікації є відповідь – реакція на вплив, що може вимагати взаємодії і двостороннього спілкування. Зростання важливості комунікації на ринку сьогодні продемонстровано її здатністю формувати двосторонню комунікацію. Ефективна маркетингова комунікація виникає тоді, коли споживач може правильно інтерпретувати початкове повідомлення, як це передбачалось його відправником. Це двонаправлене спілкування дозволяє створити ефектну маркетингову комунікацію [4].

Функціонування комунікаційної політики підприємств забезпечує їм успішну комерціалізацію товарів і, відповідно, сталий інноваційний розвиток. Проте маркетинг – це динамічна наука, що дуже швидко розвивається, і тому маркетингові комунікації, які сьогодні були ефективними, вже завтра можуть стати неактуальними і витрачені кошти на них не принесуть прогнозованого доходу. Тому необхідно регулярно відстежувати нові тенденції та тренди маркетингових комунікацій [1].

Список використаної літератури

1. Кавун О.О. Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України // Актуальні проблеми економіки. -2005. - №9(51). - С.91-97.

2. Маркетингові комунікації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/154.htm>
3. Гончарук Я.А. Маркетинг: Навчальний посібник у тестах/ Я.А. Гончарук, А.Ф. Павленко, С.В. Скибінський. — Київ: КНЕУ, 2002. — 314 с.
4. Jerman D. Model of marketing communications effectiveness in the business-to- business markets [Електронний ресурс]/ D. Jerman, B. Zavrnsniky. – Режим доступу: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/Binder16.pdf>

*Гризовська Л.О., к.е.н., ст.викладач
ст.викладач кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Гаджук М.О., студент
Хмельницький національний університет
lilihka791@ukr.net*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВИТРАТ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Витрати на персонал на багатьох підприємствах складають значну частку сукупних витрат підприємства, а тому від їх оптимальності залежить успішність діяльності підприємства, зокрема обсяг прибутку. Для вирішення питань оптимізації витрат на персонал необхідно володіти інформацією про них фокусуватися на релевантних для підприємства проблемах і орієнтуватися на основні потреби підприємства в цілому.

Витрати на персонал - це поширений у країнах ринкової економіки інтегральний показник, що охоплює всю сукупність витрат, пов'язаних із залученням, винагородою, стимулюванням, розвитком, вирішенням соціальних проблем, організацією роботи та забезпеченням нормальних умов праці і навіть звільненням персоналу підприємства. До них належать заробітна плата і нарахування на неї, виплати роботодавця з усіх видів соціального страхування, витрати підприємства на соціальні виплати і пільги, на утримання соціальної інфраструктури і соціальних служб, на навчання та підвищення кваліфікації персоналу, на виплату дивідендів тощо.

Витрати на утримання персоналу - це витрати, які підприємство платить за роботу(працю). Вони виступають у вигляді виплати грошових винагород, додаткових витрат на утримання персоналу, які здійснюються відповідно до чинних законів і тарифними угодами, або добровільних соціальних послуг підприємства.

Прямі витрати, такі, як погодинна ставка заробітної плати, чітко прив'язані до відпрацьованого часу і можуть бути знижені шляхом скорочення числа робочих годин, тобто вони прямо пропорційно залежать від часу, витраченого на роботу. У зв'язку з цим даний вид витрат розглядається як змінний.

Непрямі витрати в переважній своєму складі не знаходяться в прямо пропорційній залежності від відпрацьованого часу. Ці витрати визначаються в розрахунку на одного працівника і в значній мірі не залежать від часу, що витрачається працівником на працю. Структура витрат на персонал наведена на рис.1.

ЗАТРАТИ (ВИТРАТИ) НА ПЕРСОНАЛ	
Прямі (змінні)	Непрямі (постійні)
Заробітна плата	На підставі тарифів і законодавства:
Оклад штатних співробітників	Відрахування роботодавців на соціальне
Оплата за результатами праці	страхування від нещасних випадків
Виплати позаштатним співробітникам	Оплата відпусток
Інші виплати	Оплачувані лікарняні листи
	Інвалідність
	Техніка безпеки
	Витрати на організацію виробництва й екологію
	Інші витрати (одноразові допомоги і т.д.)
	Соціальне обслуговування:
	Їдальня
	Житлова площа
	Транспортні витрати
	Соціальне забезпечення
	Виплата допомоги хворим
	Спецодяг
	Фонд соціального забезпечення
	Страхування і доплати
	Інші події (наприклад, ювілеї і т. п.)

Рис. 1. Орієнтовна структура витрат на персонал

Оптимізація витрат на персонал підприємствами може бути досягнута двома шляхами: економією витрат і, навпаки, збільшенням витрат підприємства на персонал. Обидва з цих шляхів можуть бути ефективними для підприємств, однак для цього вони повинні чітко класифікувати витрати на персонал за ознаками, що дадуть можливість обґрунтування використання певного підходу.

Різде скорочення витрат на персонал приводить до моментальної економії витрат підприємства та максимізації прибутку, однак руйнує сприятливий морально-психологічний клімат у колективі, змінює ставлення персоналу до керівництва підприємства, є фактором негативної мотивації персоналу, що в кінцевому результаті спричиняє зниження продуктивності праці, втраченої вигоди, а отже, і прибутку. Тому необґрунтоване скорочення витрат на персонал може призвести до неспроможності підприємства «виживати» в умовах ринку.

Якщо підприємство розглядає потреби зменшення або збільшення витрат на персонал як тимчасовий захід, а не як такий, що повинен мати стратегічний характер (стратегічна оптимізація витрат), воно ризикує поступитися ринковими позиціями конкурентам і вже ніколи не повернути втраченого потенціалу.

В умовах ринкової економіки набуває актуальності розгляд витрат на персонал як інвестиції, оскільки: витрати на персонал спроможні приносити дохід підприємству або результат, що виявляється в інших сферах і опосередковано впливає на зміну основних економічних показників.

За такого підходу більш доцільною вважається не економія, а збільшення витрат на персонал як інвестицій, що в майбутньому принесуть прибуток підприємству. Їх скорочення, навпаки, призведе до негативних наслідків, втрати від яких перевищують обсяги витрат.

Доцільно виокремити такі напрямки інвестицій у персонал:

– напрямки, що спрямовані на задоволення потреб підприємства: вдосконалення процесу управління персоналом; підвищення продуктивності

праці (витрати, пов'язані з розрахунками з персоналом); автоматизація процесів управління персоналом; управління компетенціями;

– напрямки, що спрямовані на задоволення потреб персоналу: освіта (витрати за невідпрацьований час, витрати на навчання), охорона здоров'я і здоровий спосіб життя (витрати підприємства на соціальне забезпечення і витрати на утримання громадських служб), матеріальне стимулювання (витрати, пов'язані з розрахунками з персоналом).

Фінансування із прибутку для вітчизняних підприємств, особливо в цей час, досить проблематично, тому що викличе скорочення коштів на оплату праці й поставить підприємство перед твердою дилемою: або заробітна плата працівникам підприємства зараз, або збільшення доходу від більш кваліфікованої робочої сили в майбутньому, якщо витратити частину прибутку на підготовку кадрів і підвищення кваліфікації.

Виходячи з цього, для будь-якої компанії, що розвивається, оптимізація витрат стає одним із пріоритетних інструментів підвищення прибутковості. У ситуації ж фінансової кризи скорочення витрат для багатьох організацій стає основною умовою виживання.

Витрати на персонал у промисловості звичайно є значною статтею бюджету, тому їхня оптимізація вимагає особливої уваги [1]. Аналіз теоретичних основ та практичного досвіду свідчить про те, що основними напрямками понаднормових витрат на персонал є:

- 1) витрати на соціальну підтримку: надлишок соціальних витрат та пільг;
- 2) заробітна плата: надлишкова чисельність персоналу, спричинена нерациональним плануванням, невиробничими втратами робочого часу, заниженням норм, і надлишкова оплата праці;
- 3) позапланові витрати на персонал: трудові спори, штрафи, спричинені не коректним оформленням трудових відносин.

У трійці найбільш популярних способів оптимізувати витрати на персонал – скорочення штату працівників, відмова від соцпакетів та зниження заробітної плати [3].

На нашу думку, оптимізація витрат на розвиток персоналу повинна включати такі напрямки: - встановлення об'єктивно необхідної чисельності усіх категорій працівників; - встановлення верхньої межі витрат при залученні та використанні інтелектуального капіталу; - зростання ефективності витрат на залучення високопрофесійних менеджерів та інших категорій працівників; - зростання ефективності витрат на залучення та використання персоналу у виробничо-господарській діяльності за умови забезпечення високих якісних характеристик персоналу; - підвищення об'єктивності оцінювання діяльності працівників для ефективної мотивації їх розвитку, ефективності та продуктивності персоналу; - ефективний контроль витрат на розвиток персоналу; - дієва мотивація розвитку персоналу (матеріальне та нематеріальне стимулювання, надання соціальних пакетів, участь у прибутках та власності), посилення ролі нематеріальної мотивації; - впровадження нових сучасних методів праці та розвитку персоналу на основі ефективних оргструктур управління, методів роботи та взаємодії працівників, гнучких графіків, ефективної групової співпраці; - застосування світового досвіду та сучасних концепцій менеджменту для ефективного розвитку персоналу на підприємстві; - впровадження інформаційних технологій та програмних продуктів для залучення, обміну, оцінювання ефективності розвитку та навчання персоналу, планування їх кар'єрного зростання у виробничо-господарській діяльності.

Список використаної літератури

1. Самофалов П.П. Методологічні засади управління витратами на промислових підприємствах / П.П. Самофалов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – № 3 (3). – С. 229-232.
2. Стрибулевич Т.О. Зарубіжний та вітчизняний досвід ідентифікації соціальних витрат в обліково-аналітичних системах / Т.О. Стрибулевич // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Сер: ЕКОНОМІКА. – 2007. – № 3 (39). – С. 278-290.
3. Петрова І. «Оплата праці в мотиваційній системі сучасного підприємства» // Праця і зарплата. – № 2. – 2008. – с. 22-27.

4. Лиходєдова О.В. Витрати на персонал та їх оптимізація в умовах ринку / О.В. Лиходєдова //Торгівля і ринок України. Збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 30, Т. 1. – С. 238–242.

*Гулик Т.В. к.е.н., доцент
доцент кафедри ЕП
Нестеренко А., магістрант
Національна металургійна академія України
tg95rabota@gmail.com*

ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язаний передусім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників. Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи інший суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників[1].

У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, серед яких потрібно виділити:

1) технологію. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання

послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо;

2) устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності

суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо;

3) матеріальні ресурси. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання;

4) готову продукцію (вироби). Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень [2].

5) працівників. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на

підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі;

б) організацію і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують належну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку;

7) методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення ростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду;

8) стиль управління. Стиль управління поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми та практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, якою мірою враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Відтак, належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури;

9) державну економічну та соціальну політику. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: практична діяльність владних структур; різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); фінансові інструменти (заходи, стимули); економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів

діяльності); ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; макроекономічні структурні зміни; програми приватизації державних підприємств; комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери;

10) інституціональні механізми. Для безперервного підвищення

ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів: дослідних організацій, навчальних центрів, інститутів, асоціацій тощо, діяльність яких треба зосередити на: розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління;

11) інфраструктуру. Важливою передумовою зростання ефективності

діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств має належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо) [3]. Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури;

12) структурні зміни в суспільстві. Суспільні зміни в суспільстві також

впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань;

склад та технічний рівень основних фондів основного капіталу; масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо. Лише вмiле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності) підприємств. При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності.

Аби бути успішною впродовж тривалого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей, діяльність підприємства має бути як результативною, так і ефективною.

Список використаної літератури

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навч. посібник / І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
2. Шеремет О. А. Фінанси для фінансистів : підручник / О. А. Шеремет, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька. – К. : Центр учб. л-ри, 2013. – 612 с.
3. Отенко І.П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание /И.П. Отенко, Н.А. Москаленко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 216 с.
4. Про інвестиційну діяльність: [закон України: офіц. текст в редакції від 06.11.2014р.]. – Офіційний сайт Верховної ради України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 728 с.

*Гуменюк А.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
ПВНЗ «Європейський університет»
Уманська філія
Alika_vostok@mail.ru*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Однією з основних проблем нестійкості фінансової системи України є відсутність належного державного контролю. Оскільки останній - важлива функція держави, за допомогою якої забезпечуються адекватні умови для функціонування фінансової системи, дефіцит належного контролю призвів до зловживань та порушень у сфері фінансових відносин. У даному випадку обов'язковим має бути вдосконалення системи фінансового контролю за рахунок збалансування місцевих та державного бюджетів, досягнення самодостатності у фінансах окремих регіонів країни та галузей економіки, а також дотримання економічної безпеки держави. Все це може стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів та посилить престиж країни перед світовою спільнотою. На жаль, фінансова система України не відповідає світовим стандартам, проте досить залежить від зовнішніх відносин, що провокує її трансформацію з урахуванням інтеграції до світового фінансового простору [1].

Основними недоліками сучасної системи державного контролю слід вважати, по-перше, той факт, що більшість перевірок на сьогоднішній день носять фіскальний характер: на практиці найчастіше використовують перевірку або ревізію. Водночас зазначені методи дозволяють лише виявити фінансові порушення, констатувати негативні явища, але не дають можливості запобігти їм або детально дослідити причини їх виникнення.

По-друге, негативним моментом у функціонуванні вітчизняної системи державного контролю необхідно зазначити проблему переважного використання заходів подальшого контролю. Як свідчить досвід зарубіжних

країн, саме процедури поточного та попереднього контролю вважаються найбільш дієвими, однак що стосується нашої країни, то ці види контролю є нерегульованими та слабкими. Разом з тим варто відмітити, що неусвідомленість важливості проведення поточного та попереднього контролю як системою управління державними фінансами, так і керівниками підприємств, є також значною проблемою.

По-третє, особливу увагу доцільно приділити питанню недосконалості діючих нормативно-правових документів та розміру штрафів. Оскільки сума штрафів за незаконне або нецільове використання бюджетних коштів менша за самі обсяги цих коштів, держава втрачає значні суми через зловживання посадових осіб, що призводить до збільшення порушень і нецільового використання бюджетних коштів. На сьогоднішній день також існує певна неурегульованість дій серед зовнішніх контролерів, якими є Рахункова палата та Державна контрольно-ревізійна служба України.

На розвиток фінансової системи впливає безліч факторів, які потрібно враховувати з метою недопущення застою і кризових явищ. У цьому зв'язку необхідно налагоджувати та вдосконалювати механізми реалізації фіскальної, грошової і кредитної політик з метою забезпечення належного функціонування вітчизняної фінансово-кредитної системи. Водночас стратегія і тактика реформування фінансової системи повинна полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію фінансів [2, с.8].

На особливу увагу заслуговує питання створення потужної групи банків, зменшення податкового тиску та впорядкування фінансових потоків. У даному контексті слід зазначити, що цим питанням повинні займатися відповідні органи законодавчої та виконавчої влади: раціональне функціонування всієї фінансової системи можливе лише за рахунок належного функціонування кожної складової окремо та у разі їх синергічного поєднання.

Як відомо, саме через фінансову систему відбувається перерозподіл фондів грошових коштів, що обслуговують економічні відносини в країні, починаючи від створення валового внутрішнього продукту і закінчуючи

економічними відносинами підприємств і населення [1]. Варто зазначити, що фінансова система України потребує кардинальних змін, оскільки особливості її функціонування не відповідають загальноприйнятим цивілізованим нормам і стандартам.

За рахунок неефективної роботи фінансової системи у сучасних умовах відбувається не повне акумулювання фінансових ресурсів та нерациональний їх перерозподіл між різними сферами. У результаті цього гальмуються надходження інвестицій в країну, адже саме вони необхідні для сталого економічного розвитку та стабільного функціонування держави [3,с.37].

Серед основних проблем фінансової системи України слід відзначити також неефективну систему державного регулювання, що унеможлиблює сталість її розвитку. Одним із варіантів якісної трансформації фінансової системи країни може бути використання прогресивного світового досвіду провідних країн світу - Великобританії, Німеччини, Японії – у галузі створення єдиного регулятора фінансової системи (мегарегулятора). З допомогою останнього можливим стане уникнення протиріч у сфері контролю за фінансами та сформує надійний базис для інтеграції України у світову фінансову систему.

Щодо перспектив розвитку фінансової системи України, слід зазначити, що їй необхідно ефективно імплементувати фінансовий механізм діяльності бюджетних установ, здійснювати перманентний пошук нових джерел фінансових ресурсів в умовах дефіциту бюджетних коштів, а також раціонально використовувати кошти, залучені за допомогою державного кредиту, зміцнюючи при цьому довіру до державних цінних паперів. І найголовніше – це економно витратити бюджетні кошти та обов'язково посилити контроль за їх цільовим використанням.

Ще однією проблемою на сьогодні для України залишається незбалансованість у видатках та доходах бюджету, а також значне зростання державної заборгованості та нерациональний розподіл витрат. Для розв'язання зазначених питань, на думку автора, необхідно впровадити контроль за

витрачанням коштів, їх доцільністю та належним чином відслідковувати грошові потоки. Водночас обов'язковим має бути зменшення обсягів запозичень для покриття бюджетного дефіциту.

Отже, для покращення стану фінансової системи України необхідно переглянути ключові напрямки стабілізаційної політики: розвиток страхового механізму пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування для отримання вищої освіти полегшить навантаження та сприятиме удосконаленню функціонування фінансової системи країни. Для зменшення заборгованості, Україні слід поновити свій імідж та відновити довіру населення, емітуючи при цьому державні облігації з метою залучення додаткових коштів. Разом з тим у довгостроковій перспективі необхідно створити відповідні механізми, спрямовані на стимулювання розвитку фінансів домогосподарств, оскільки, використовуючи практику зарубіжних країн, слід зазначити, що домогосподарства займають провідне місце у формуванні доходної частини бюджетів усіх рівнів.

Таким чином, у сучасних умовах існує об'єктивна потреба у ефективній реалізації програми фінансового оздоровлення держави, розробці ряду стабілізаційних заходів щодо запобігання негативним наслідкам від фінансової кризи, що вимагає, прийняття низки відповідних законів, здійснення практичних заходів та розробки науково обґрунтованих критеріїв функціонування фінансової системи держави з метою мінімізації можливих збитків від подальших фінансових криз для вітчизняної економіки.

Список використаної літератури

1. Дмитренко Д. М. Принципові підходи до реструктуризації фінансової системи України / Д. М. Дмитренко // Вісник Української академії банківської справи – 2009. – № 2 (27). – С. 30–35.
2. Моторна Я. Проблеми функціонування фінансової системи України [Електронний ресурс] / Я.Моторна - Режим доступу: [http:// www.rusnauka.com / 16_ADEN_2010 / Economics/ 68425.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68425.doc.htm).

3. Британська Н. Проблеми фінансової системи України в умовах ринкової економіки / Н.Британська - Режим доступу: <http://intkonf.org/britanska-nn-krimets-oa-problemi-finansovoyi-sistemi-ukrayini-vumovah-rinkovoyi-ekonomiki>.

*Демченко Є. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Голобородько Т. В.,
канд. екон. наук, асистент кафедри обліку,
оподаткування, публічного управління та адміністрування
Криворізький національний університет
demchenko2408@gmail.com*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Останні роки в Україні характеризуються конкретними, значними та безповоротними змінами у політичній, соціальній та економічній сферах. Починаючи з Революції Гідності відбулися негативні зміни, які були спричинені «стрибком» гривні у співвідношенні до долара. Значна девальвація національної валюти нанесла удар по економічній системі держави. Банківські установи також не витримали зовнішнього тиску факторів і опинились у кризовому стані. Для того, щоб покращити загальну ситуацію в країні необхідно поступово покращувати розвиток економіки, а банківський сектор, з погляду на його нестабільність, «гальмує» економічний розвиток. Тож, актуальним є питання попередження або ж хоча б пом'якшення кризи у банку.

Згідно даних звіту фінансової стабільності НБУ [3], має місце збанкрутіння банків, що може свідчити про невдале антикризове управління з боку керівництва.

Метою дослідження є вивчення основних ознак кризи діяльності банку та пошук можливих шляхів попередження кризи.

Вивчаючи основні ознаки кризи у банку та шляхи попередження кризового стану, необхідно вирішити наступні завдання:

- описати основні ознаки початку кризи;

- виявити можливі дії щодо попередження кризи;
- описати можливі шляхи подолання кризи.

На сьогоднішній день банки України тісно зіткнулися з поняттям кризи, спричиненої знеціненням національної валюти. Непідготовленість та невірні рішення щодо подолання кризового стану спричинили фатальні наслідки для значної частини банківських установ. Тож вихід з кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками, оскільки більшість банків виявились не готовими до значного впливу зовнішніх факторів [1].

Ознаками початку кризи банківського сектору можуть бути:

- низький рівень капіталізації;
- нестабільність депозитної бази;
- нездатність виконувати банком свої поточні зобов'язання;
- погіршення якості кредитного портфеля [2].

Щодо депозитної бази, то її зниження призводить до втрати банком ліквідності. Розглянемо показники ліквідності банківської системи України за останні роки (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Динаміка показників ліквідності банківської системи України
за 2015-2017 рр.

Показники	На 1.01.2016 р.	На 1.01.2017 р.	На 1.01.2018 р.
Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	78,73	60,79	55,55
Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	79,98	102,14	108,08
Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)	92,87	92,09	98,37

З табл. 1 видно, що згідно даних НБУ, нормативи виконуються, що свідчить про відсутність загроз кризи. Але спостерігається негативна тенденція щодо зміни нормативу миттєвої ліквідності. Загалом показники ліквідності характеризують наявність значних запасів ліквідних активів.

Вчасне виявлення ознак кризи та прийняття раціональних, виважених

рішень може цілком попередити її або ж пом'якшити наслідки. Для цього використовують систему раннього попередження та реагування, яка включає такі етапи:

- визначає ранні ознаки кризи;
- ідентифікує цільові показники та інтервали зміни кожного індикатора;
- формує висновки та передає їх вищому керівництву для прийняття управлінських рішень.

Знову ж таки, розглянувши діяльність банківської системи більш детально протягом останніх років, можна виділити два шляхи подолання кризи. Першим користується, нажаль, більшість і він характеризується: скороченням персоналу, зменшенням витрат та зменшенням обсягів надання фінансових послуг.

Значно ефективнішим, незважаючи на ризик, є другий шлях – шлях активного розвитку: використання всіх резервів банку, збільшення витрат на підтримку антикризового управління, що зможе підвищити «стресостійкість» банківської системи.

За допомогою підготовчої роботи банківська система буде завчасно попереджувати загрозу її нормальному функціонуванню. До підготовчих методів можна віднести введення нових, більш підходящих нормативів, як наприклад, коефіцієнт покриття ліквідністю. З цим коефіцієнтом банківська система буде контролювати різкі відтоки коштів.

Таким чином, провівши дослідження, виявлено основні ознаки кризи банку. Як інструмент антикризового управління найбільш ефективним є система раннього попередження. Для запобігання кризи у банківському секторі в майбутньому слід приділити увагу введенню нових нормативів, які будуть актуальними та релевантними в конкретній економічній ситуації.

Список використаної літератури

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. - 2009. - № 5. - С. 3 - 20.

2. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури // С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. - К.: УБС, ЦНДНБУ, 2009. - 384 с.

3. Офіційні дані Національного банку України. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

*Доброскок А.Є., студентка
Мушнікова С. А.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
e-mail:svetamush@gmail.com*

СУЧАСНІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Банківська система є однією з найважливіших складових фінансової системи, як світу, так і окремої країни, тому питання, які пов'язані із забезпеченням банківської фінансової безпеки, повинні вивчатися та досліджуватися більш ретельно. Забезпечення фінансової безпеки неможливе без впровадження системи постійного моніторингу, діагностики та дослідження потенційних загроз та ризиків, що забезпечить підтримку належного рівня фінансової безпеки в банківській установі. Одним із напрямків такої системи є управління кредитними ризиками, які мають прямий вплив на рівень фінансової безпеки банку.

Кредитна діяльність є найпоширенішою операцією банківських установ. Вона виступає джерелом основних доходів, зокрема чистого прибутку, з якого формуються фонди банку. Оскільки кредитні операції найприбутковіші, то кредитні ризики є найвищими. При неповерненні чи частковому неповерненні кредиту в банку зменшується капітал та прибуток, погіршується ліквідність.

Якщо втрати від кредитних операцій великі, банк може зазнати фінансового краху неплатоспроможності чи взагалі банкрутства. Тому

управління кредитними ризиками є необхідною частиною стратегії та тактики в рамках підвищення рівня фінансової безпеки комерційної установи.

Дослідженням окремих аспектів управління кредитним ризиком, в тому числі, і питаннями їх оцінки займалися такі українські вчені, як В.В.Вітлінський, О.П.Ковальов та іноземні: С.Н. Кабушкин, П.П.Ковалев та ін.

За результатами оцінки сучасного стану банківської системи наглядовим органом НБУ відзначено, що банківські установи часто переоцінювали фінансову спроможність позичальників при вивченні їх кредитоспроможності і зволікали з визнанням активів проблемними. Тому, з огляду на це НБУ затвердив положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, метою якого є забезпечення повної та своєчасної оцінки банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку їх капіталу та, в кінцевому результаті, посилить фінансову стійкість банківського сектора.

Важливою особливістю нового положення є поєднання чітких деталізованих правил та загальних принципів оцінки кредитного ризику, що передбачає можливість використання обґрунтованого судження як банку, так і регулятора. В результаті, банки не зможуть не визнавати низьку якість активів посилаючись на формальні правила. Починаючи з 3 січня 2017 року банки в обов'язковому порядку повинні здійснювати розрахунок розміру кредитного ризику згідно з вимогами Положення, затвердженого постановою №351.

Для розрахунку величини очікуваних збитків наступним положенням передбачено застосування рекомендованої Базельським комітетом з банківського нагляду формули, яка використовує три компоненти [5]:

- 1) ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default) - ймовірність, з якою дебітор протягом деякого терміну може виявитися неплатоспроможним;
- 2) рівень втрат в разі дефолту (LGD – loss given default) - частка від суми, яка підлягає кредитному ризику, що може бути втрачена в разі дефолту;

борг за активом (EAD - exposure at default) - загальний обсяг зобов'язань дебітора, контрагента перед організацією, сума вкладень у цінні папери емітента і т. д.

З урахуванням вищезазначеного кредитний ризик (**R**) визначається за формулою:

$$R = PD * EAD * LGD.$$

Положення про визначення рівня кредитного ризику банківської установи також передбачає [5]:

– застосування стандартизованих підходів до оцінки фінансового стану боржників банку (економетричної скорингової моделі – для боржників-юридичних осіб, переліку якісних та кількісних показників – для інших боржників);

– можливість оцінки кредитного ризику позичальника на основі характеристик групи компаній, з якою позичальник пов'язаний відносинами контролю або спільним економічним ризиком. Сьогодні кредитний ризик оцінюється виключно на індивідуальній основі для кожної компанії позичальника. Фінансовий стан групи компаній може як покращити, так і погіршити оцінку кредитного ризику компанії-позичальника банку;

– інші фактори ідентифікації рівня кредитного ризику (зокрема, своєчасність виконання боржником своїх зобов'язань);

– розширення групової (портфельної) оцінки активів та визначення основних критеріїв такої оцінки. Кредити суб'єктам господарювання та фізичним особам у сумі до 2 млн. грн. оцінюватимуться банками на портфельній основі;

– удосконалені вимоги до переліку забезпечення та умов його прийнятності. Зокрема, майнові права (окрім майнових прав на депозити) виключено із переліку застави, яка може враховуватися банками при визначенні розміру кредитного ризику.

Один з основних заходів зниження ризику неплатежу за позицією є ретельний відбір потенційних позичальників. Існує безліч методик аналізу фінансового стану клієнта і його надійності щодо своєчасного погашення боргу банку.

Рівень потенційних втрат може бути вимірний за допомогою оцінки ймовірності дефолту і збитків у разі дефолту. При цьому, в процесі оцінки рівня потенційних втрат важливим є визначення рейтингу позичальника.

Процес присвоєння рейтингу того чи іншого контрагента здійснюється в рамках рейтингової системи. Під рейтинговою системою оцінки кредитного ризику розуміється комплекс взаємодіючих елементів, що дозволяють оцінити рівень кредитного ризику контрагента за допомогою інтегрального показника, що відображає його ранг за заданою шкалою рейтингової оцінки.

За означенням, рейтингова система оцінки кредитного ризику корпоративного позичальника являє собою комплекс кількісних і якісних показників позичальника, що мають певний ризик (питому вагу). Підсумковим результатом оцінки показників є розрахунковий рейтинг, який висловлює думку комерційного банку про здатність позичальника обслуговувати свої боргові зобов'язання. При цьому, рейтингова оцінка кредитного ризику – це спроба менеджменту банку визначити кількісну міру передбачуваного ризику виникнення збитків по кожній позичці, кожному позичальнику або портфелю в цілому.

Модель рейтингової системи оцінки кредитного ризику включає в себе універсальний та специфічний блоки. Специфічний блок враховує галузеву специфіку контрагента для трьох галузей: торгівлі, виробничих компаній і компаній, що займаються наданням нерухомості в оренду. Нами виділено складові елементи специфічного блоку для різних галузей.

Слід зауважити, що однією з проблем при побудові вказаних рейтингових систем є обмежений обсяг накопичених українськими комерційними банками статистичних даних в розрізі контрагентів та галузевих особливостей їх діяльності. Ми підкреслюємо, що впровадження внутрішніх рейтингових

систем оцінки кредитного ризику позичальника має повноцінну основу для розвитку при наявності відповідного нормативного забезпечення.

Для вибору переліку якісних параметрів оцінки кредитного ризику контрагента, що працює в конкретній галузі економіки, доцільно визначити індикатори ефективності діяльності підприємства і ключові параметри, що характеризують стабільність його діяльності в галузі.

Ефективне управління кредитним ризиком як на рівні сукупного кредитного портфеля, так і в розрізі окремих позичальників, кредитних продуктів і операцій є одним з пріоритетних завдань системи ризик-менеджменту в банківських установах. Серед відомих методів управління кредитним ризиком як один з найбільш доступних і ефективних методів управління досить часто і вченими, і банківськими працівниками розглядається метод диверсифікації кредитного портфеля.

Інтегрування в економіко-математичну модель диверсифікації елемента експертної оцінки надмірної диверсифікації дозволяє більш точно визначити оптимальну глибину диверсифікації, сприяє вирішенню проблеми відсутності необхідної статистичної бази в банківській установі у частині виникнення ризику надмірної диверсифікації. Запропонована експертна система оцінки кредитів може бути доповнена альтернативними кредитними класифікаціями, які прийняті в конкретному банку і враховують специфіку класифікації його кредитних продуктів.

Список використаної літератури

1. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський //Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 3–9.

2. Дж. Синки-мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: Пер. с англ. 6-го изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

3. Гольдштейн Г. Я. Экономический инструментарий принятия управленческих решений – основы риск-менеджмента [Электронный ресурс]. – Доступно с: www.aup.ru

4. Ковалев А.П. Кредитный риск-менеджмент: Монография / А.П. Ковалев. – К.: Сузір'я, 2007. –406с.

5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Доступний з: www.bank.gov.ua.

*Жабинець О.Й., к.е.н., доцент
молодший науковий співробітник
сектору просторового розвитку
ДУ “Інститут регіональних досліджень
ім. М.І.Долішнього НАН України”
olza@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА СПІВІСНУВАННЯ РІЗНИХ ТИПІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні в Україні гостро постає проблема співіснування та взаємодії різних типів сільськогосподарських підприємств, а також можливість оцінки їх впливу на соціально-економічний розвиток окремих регіонів та держави в цілому. Така відносно нова форма господарювання як агрохолдинги в останні роки зайняла помітне та лідируюче місце не тільки в агропромисловому комплексі, але й в цілій економічній системі. Зокрема, агрохолдинги забезпечують посилення експортних позицій України, особливо в галузі рослинництва, значною є також їх частка у ВВП. Великі агрохолдингові структури мають більші перспективи щодо просування своєї продукції на світовому ринку, визначаючи сільськогосподарські глобальні пріоритети. Крім того, саме агрохолдинги мають найвищі показники продуктивності використання землі, орендної плати, соціальних та інших виплат [1].

До основних переваг функціонування агрохолдингів можемо віднести:

1. Залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки. Так, незважаючи на те, що прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) протягом 2015-2016 рр. зменшувались (рис.1), їх обсяг на початок 2016 року склав більше 500 млн. дол. США [2].

2. Ефективне вкладення інвестицій (в сучасну техніку, нові аграрні технології, якісне насіння та засоби захисту, добрива, сучасні системи управління, залучення висококваліфікованих кадрів) та створення потужного сучасного бізнесу.

3. Забезпечення високої врожайності та якості агропродукції, стабільних обсягів виробництва, високої рентабельності.

4. Ведення легального бізнесу, з легальними зарплатами і відрахуваннями в соціальні фонди, сплатою податків та додатковим соціальним навантаженням на територіях своєї присутності.

5. Здійснення впливу на формування умов ведення бізнесу шляхом консолідації аграрного співтовариства та привернення уваги держави до проблем агросектору.

6. Вихід на зовнішні ринки запозичення капіталу та формування інвестиційної привабливості українського агробізнесу.

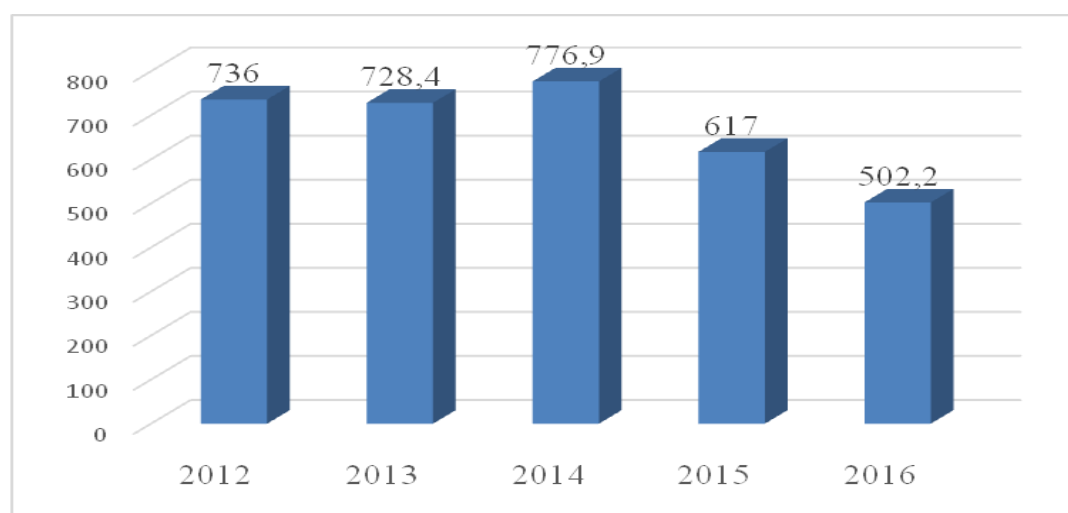


Рис. 1 Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство (на поч. року),
млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Незважаючи на значну кількість переваг діяльності агрохолдингових структур для аграрного ринку їх функціонування несе також певні загрози, а також супроводжується низкою внутрішніх факторів, що послаблюють діяльність великих інтегрованих агроформувань:

- віддалене управління активами, що породжує сповільненість реакції на локальні події;
- часту зміну пріоритетів і організаційної моделі через пошуки ефективних схем управління;
- високі витрати на управління (30% в собівартості), контроль і охорону власності;
- істотне боргове навантаження для забезпечення зростання [3].

Негативні елементи присутності агрохолдингів на аграрному ринку України, на думку експертів та науковців, полягають в наступному [3,4]:

- загроза монополізації галузі сільського господарства через неспроможність конкурувати з ними великій кількості дрібних і середніх виробників;
- збільшення кількості оброблюваних земель, що звужує поле для виникнення нових компаній в рослинництві;
- захоплення найбільш рентабельних і експортно-орієнтованих сфер агробізнесу;
- поглинання невеликих підприємств;
- обмеження можливостей для розвитку особистих селянських та фермерських господарств;
- неконтрольованість способів використання ґрунтів і як наслідок - погіршення їх якісних характеристик.

Незважаючи на конкурентні переваги великих форм організації агробізнесу та їх внесок в розвиток національної економіки, не можна недооцінювати діяльність дрібних та середніх виробників сільськогосподарської продукції (фермерів), які на наш погляд, обов'язково повинні бути присутні на вітчизняному аграрному ринку у тих сферах с/г

діяльності, де великі холдингові структури не вбачають свій економіко-соціальний інтерес. Останні дослідження ефективності аграрного бізнесу в Україні дозволяють зробити висновок, що малим та середнім аграрним виробникам доцільно займатися нішовим виробництвом та використовувати технології, що не потребують багато капіталу, адже вони мають локальну конкурентоспроможність, потребують державних пільг і дотацій, а також створення державних фондів підтримки [1].

Вважаємо, що для захисту своїх інтересів на ринку фермерським господарствам необхідно об'єднуватись, створюючи кооперативи, аграрні чи агропромислові кластери тощо. У такому разі вони зможуть забезпечити собі ефективнішу взаємодію як між собою, так і з державними регулюючими органами та великими агропромисловими формуваннями, а в перспективі - конкурувати із потужними холдинговими структурами, будучи повноправними суб'єктами економіки. Водночас, агрохолдингизація аграрного сектору національної економіки також має свої переваги, оскільки за своїм потенціалом агрохолдинги суттєво випереджають традиційні форми організації підприємницьких структур і потенційно є більш спроможні впливати на соціальну сферу, економічний розвиток та екологічну складову регіонів. Потенціал агрохолдингу є основою для вирішення поставлених перед його керівництвом завдань, а також запорукою ефективної та результативної діяльності, особливо в таких нестабільних економічних умовах, в яких функціонує сучасний вітчизняний бізнес незалежно від організаційно-правової форми та сфери діяльності.

Список використаної літератури

1. Найефективніше використовують землю агрохолдинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.agrogeneration.com/ua/other/landlord-agricultural-holdings-make-the-best-use-of-land-research>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Бодаев В. Агрохолдинги – точка роста АПК / В. Бодаев, Т. Кирик // [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1035827#.WqfCx2rFLIV>

4. Гринчук С. В. Особливості діяльності агрохолдингів та їх вплив на розвиток сільських територій / С. В. Гринчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. - 2012. - № 2(2). - С. 27-34. - Режим доступа до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2012_2\(2\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2012_2(2)_6).

*Журова И.В., старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
010219871@mail.ru*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время одной из наиболее приоритетных отраслей растениеводства в Республике Беларусь является овощеводство. Связано это, прежде всего с тем, что овощи занимают особое и незаменимое положение в рационе питания человека.

Ценность овощей диетологи и врачи других направлений связывают с их качественными отличиями от других групп продуктов питания. Например, в отличие от тех же фруктов, овощи содержат меньше простых сахаров и кислот, кроме того в отличие от продуктов животноводства и рыбы, овощи характеризуются почти полным отсутствием жиров, что позволяет включать их в рацион питания практически в неограниченных количествах.

Несмотря на такую ценность данной продукции растениеводства предприятия, занимающиеся выращивание овощных культур сталкиваются с рядом трудностей связанных, прежде всего с климатическими условиями, в которых расположена наша страна. Республика Беларусь является северной

страной, что не позволяет получать в течение года свежие овощи. Именно поэтому в последние годы ставку в стране было решено сделать на выращивание овощей, а также некоторых ягодных культур в закрытом грунте.

Однако следует отметить, что данный вид производства требует не только больших капитальных вложений, но и огромных затрат труда. Как показывает практика доля затрат на электроэнергию, газ, тепло и воду может достигать до 50 % общей суммы затрат на производство продукции.

Кроме того производство овощей в защищенном грунте имеет сезонный характер, а период массового сбора продукции совпадает с поступлением продукции из личных подсобных хозяйств (май–сентябрь). В то же время в период наибольшей востребованности данной продукции объем ее производства значительно снижается, а при осуществлении стерилизации или дезинфекция грунтов вовсе отсутствует, в связи, с чем в этот период в продажу поступают в основном импортные овощи.

Из-за сезонности производства наблюдается сезонное колебание цен в течение года, месяца и даже недели. Самые низкие цены – в период массового сбора овощей и некоторое время после него, далее цены повышаются вплоть до поступления следующего урожая.

Данные обстоятельства не позволяют осуществлять выращивание овощей в закрытом грунте как единственный вид производства на предприятии. В связи, с чем почти все тепличные комплексы являются частью крупных предприятий с широким ассортиментом продукции не только растениеводства, но и животноводства.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что эффективное функционирование и развитие данной отрасли в настоящее время немыслимо без использования инновационных технологических решений, позволяющих не только продлить срок плодоношения культур и значительно сэкономить затрачиваемые на производство продукции ресурсы.

В качестве основных мер повышения эффективности деятельности данной отрасли, мы видим в применении предприятиями следующих ресурсосберегающих технологий:

– использование в качестве субстрата для растений вместо импортной минеральной ваты материалов отечественного производства. Аглопорит, керамзит, перлит позволяют получать урожайность овощей не ниже, чем при использовании импортного субстрата. Кроме того, не возникает проблем с утилизацией данных материалов, что позволяет решать экологические проблемы, связанные с накоплением отходов производства, а также появляется возможность повысить эффективность производства, так как данные субстраты потом можно продать строительным организациям за 30–40 % от первоначальной цены;

– компьютерное автоматическое регулирование параметров микроклимата. Теплицы, оснащенные автоматизированными системами управления биопродукционными процессами, такими, как досвечивание рассады, светокультура растений, увеличивают урожайность более чем в 1,5 раза;

– использование для освещения теплиц светодиодных ламп. Светодиодное освещение для теплиц с первых дней применения зарекомендовало себя как самый экономичный способ подачи света. Опытным путем доказано, что с их применением можно сэкономить до 50% средств на электроэнергии;

– использование для каждой фазы роста и развития растений освещения характеризующегося определенным спектром. Ученые выяснили, что воздействием лучей определенного спектра можно стимулировать растения в разные фазы их развития: вегетативный рост – синяя область спектра, волны 400-500 нанометров; цветение, завязывание плодов – красная область спектра, волны 600-700 нанометров.

– применение биологических и других безопасных методов защиты растений. Покрытие поверхности теплиц пленкой уменьшает вероятность

проникновения почвенной инфекции в тепличный субстрат, что снижает расходы на средства защиты.

Все выше указанные меры позволят, по нашему мнению, снизить затраты на производство, и как следствие себестоимость получаемой продукции, а также увеличить ее производство, в том числе в зимний период, когда данная продукция особенно востребована потребителями.

Следует также отметить, что в настоящее время развитие тепличной отрасли происходит в основном вблизи крупных городов (наиболее крупные тепличные комбинаты Республики Беларусь расположены вблизи города Минска). Связано это с малым сроком хранения произведенной продукции и необходимостью быстрой ее реализации, что возможно осуществить только при помощи крупных торговых сетей, а также сети фирменных магазинов принадлежащих производителю продукции.

Подводя итогу, можно отметить, что развитие овощеводческой отрасли в Республике Беларусь в настоящее время нацелено на расширение тепличного производства. При этом эффективность данного направления целиком зависит как от объема капитальных вложений в данную отрасль, так и от применения современных научных знаний и разработок, позволяющих не только увеличить объем производства продукции, но и сделать ее более конкурентоспособной по сравнению и импортируемой, снизив ее себестоимость.

Список использованной литературы

1. Тенденции развития тепличной отрасли в Республике Беларусь / Н. С. Кравцова // Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления : материалы XIV Междунар. науч.-техн. конф. студентов, магистрантов и молодых ученых, Гомель, 24–25 апр. 2014 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2014. – С. 427 - 430.

*Зелікман В.Д., к.т.н., доцент
завідувач кафедри обліку і аудиту
Ходосевич Г.С.
студентка кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
E-mail: v.d.zelikman@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ»: СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні, в умовах ринкової економіки, запорукою виживання, розвитку і конкурентоспроможності будь-якого підприємства є його ефективна фінансово-господарська діяльність. При цьому одним з найважливіших показників ефективності економічної діяльності суб'єкта господарювання є його фінансова стійкість, яка передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупуватися за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Фінансова стійкість підприємства тісно пов'язана з перспективою його платоспроможності – якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю. Зокрема, при стійкому фінансовому стані підприємство має можливість за рахунок власних коштів фінансувати свою діяльність, покривати витрати, вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями та не допускати не виправданої заборгованості. Очевидно, що головним завданням кожного сучасного підприємства є систематичний аналіз фінансового стану з метою виявлення шляхів його покращення, тому дослідження економічної діяльності та фінансового стану підприємства ПАТ «Інтерпайп НТЗ» є своєчасними та актуальними.

Публічне акціонерне товариство «Інтерпайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» є провідним підприємством України з виробництва та реалізації сталевих труб (гарячедеформованих – для видобутку і транспортування продуктів у нафтогазодобувній галузі, труб спеціального

призначення – для машинобудування та енергетичної промисловості, труб загального призначення – для застосування в інших промислових галузях), суцільнокатаних залізничних коліс, кільцевих виробів та бандажів. Виробничі потужності цехів по виготовленню безшовних труб складають понад 1200 тис. т на рік, цехів по виробництву нарізних труб нафтогазового сортаменту – 410 тис. т на рік, потужності підприємства по виробництву залізничних коліс дозволяють виготовляти понад 300 тис. т на рік [1].

За оприлюдненими даними продажі трубної продукції у 2017 році зросли порівняно з 2016 роком на 31% і становлять 595 тис. т, а залізничної продукції (колес, бандажів, осей і колісних пар) – до 172 тис. т або на 51% [2]. Згідно з іншим джерелом інформації у 2017 році збільшення продажу трубної і залізничної продукції в тоннах на становило 35%, при цьому зростання відзначається за всіма видами продукції і в усіх сферах продажів, що забезпечило кращий результат за останні три роки [3]. Аналітична служба РА «Експерт-Рейтинг», публікуючи матеріали про підсумки роботи ПАТ «Інтерпайп НТЗ» повідомляє, що за перше півріччя 2017 року в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року більш ніж в два рази збільшило чистий дохід від реалізації продукції: з 2,09 млрд. грн до 4,5 млрд. грн, а за шість місяців 2017 року підприємством був отриманий чистий прибуток у розмірі 48,73 млн. грн, тоді як аналогічний період 2016 року був закінчений зі збитком в 12,9 млн. грн [4]. Вищенаведена інформація свідчить про поліпшення показників ефективності діяльності ПАТ «Інтерпайп НТЗ» (зростання прибутку) лише в 2017 році, але в той же час вказує на негативний фінансовий результат у попередньому періоді. Тому для виявлення можливих проблем в діяльності підприємства уявляється доцільним порівняти показники ПАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2017 році з аналогічними показниками не тільки за 2016 рік, але й за декілька попередніх років.

Згідно з річним звітом підприємства, оприлюдненим у системі розкриття інформації НКЦБФР [5], у 2016 році збиток ПАТ «Інтерпайп НТЗ» зріс на 40,3% (809,727 млн. грн до 1136,428 млн. грн). За підсумками 2016 року чистий

дохід підприємства знизився на 11,6% по порівнянню з 2015 роком – з 5714,501 млн. грн до 5052,242 млн. грн, непогашений збиток під кінець року склав 705,265 млн. грн [5]. Попередній 2015 рік «Інтерпайп НТЗ» закінчив зі збитком в 809,727 млн. грн, при цьому вартість активів заводу на кінець 2015 року становила 10,835 млрд. грн, дебіторська заборгованість – 7,546 млрд. грн; поточні зобов'язання підприємства склали 5,983 млрд. грн, довгострокові зобов'язання – 3,24 млрд. грн [6].

Проведений аналіз основних показників, отриманих ПАТ «Інтерпайп НТЗ» за період 2013 – 2014 роки показав, що чистий дохід від реалізації продукції підприємства у 2014 році зменшився на 345717 тис. грн порівняно з 2013 роком, при цьому собівартість реалізованої продукції підприємства зменшилась на 411732 тис. грн, у результаті чого підприємство отримало у 2014 році валовий прибуток у розмірі 881981 тис. грн, що на 66015 тис. грн або на 8,1% більше, ніж у 2013 році; збиток підприємства у 2014 році склав 1020520 тис. грн, що на 953542 тис. грн більше, ніж збиток у 2013 році [6].

Оприлюднені в річних звітах підприємства [6] дані щодо чистого доходу від реалізації продукції, отриманого ПАТ «Інтерпайп НТЗ» за період з 2012 року по 2016 рік, та аналіз їх динаміки наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ПАТ «Інтерпайп НТЗ»

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий дохід, тис. грн	7 053 821	5 844 548	5 498 831	5 714 501	5 052 242
Спад / зростання порівняно з попереднім роком:					
тис.грн	XXX	-1 209 273	-345 717	+215 670	-662 259
в %	XXX	-17,24	-5,92	+3,92	-11,59

Зниження чистого доходу від реалізації продукції ПАТ «Інтерпайп НТЗ» пов'язане, у першу чергу, зі змінами ринків реалізації готової продукції. Як показують діаграми, розповсюджені прес-службою компанії Інтерпайп [2], основними напрямками продажу труб в 2016 і 2017 роках є ринки України, Європи та СНД. Близько половини усієї продукції було реалізовано

підприємством на вітчизняних ринках та у Європі, при цьому поставки труб на у 2017 році на ці ринки зменшились. Але одночасно зросли продажі трубної продукції на ринки Америки, що пояснюється зростанням нафтогазовидобутку у США та, у зв'язку з цим, збільшенням обсягу закупівель нарізних труб.

Інформація про країни продажу залізничної продукції ПАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2016 і 2017 роках [2] свідчить, що близько 50% коліс, бандажів, осей і колісних пар було продано на ринках СНД, причому у 2017 році помітно поменшилися продажі на ринках Європи та Америки.

Серед проблем, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність ПАТ «Інтерпайп НТЗ», по-перше слід виділити ті, що є наслідком впливу внутрішніх економічних факторів, а саме: зростання залізничних тарифів, цін на паливо та сировину, закриття великих заводів, занепад нафтогазодобувних компаній, що займаються видобутком нафти й газу на українській території, і таке інше. Результатом дії цих факторів є збільшення собівартості продукції і зменшення попиту на труби. Крім того, слід звернути увагу на проблеми, що виникають внаслідок на зовнішніх ринках, зокрема, суттєве скорочення постачання українськими виробниками труб в Росію [7].

Вирішення внутрішніх і зовнішніх проблем можливе різними шляхами, у тому числі: поліпшенням якості продукції, що виробляється; освоєнням новітніх технологій; розширенням існуючого асортименту; пошуком нових ринків збуту та іншими заходами. Зокрема, ПАТ «Інтерпайп НТЗ» успішно використало очікуване поживлення в сфері вагонобудування і вагоноремонтів в Україні, пов'язане з запланованою модернізацією рухомого складу Укрзалізниці, – виробництво і постачання продукції ПАТ «Інтерпайп НТЗ» підприємствам Укрзалізниці призвело забезпечило додаткову реалізацію залізничної продукції підприємства у 2017 році на внутрішньому ринку і зростання продажів на ринках України з 21% до 26% [2].

Своєчасне реагування на проблемні ситуації, що виникають в процесі фінансово-господарської діяльності в умовах ринкових відносин, дозволить публічному акціонерному товариству «Інтерпайп Нижньодніпровський

трубопрокатний завод» і надалі залишатись одним з провідних і конкурентоспроможних вітчизняних підприємств.

Список використаної літератури

1. ІНТЕРПАЙП НТЗ: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntrp.interpipe.biz/about/about/>.

2. В 2017 году ИНТЕРПАЙП нарастил продажи и производство на 35% // INTERPIPE [Официальный сайт]: Новости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interpipe.biz/media/newsonline/325/1>.

3. «Інтерпайп» Пінчука встановив трирічний рекорд з продажів // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/8/633886/>.

4. Показатели ПАО «ИНТЕРПАЙП НТЗ» за 2017 год // Рейтинговое агентство «Эксперт-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.expert-rating.com/data/upload/INDIVIDUAL_ratings/InterPipe_PODTV_4Q_2017.pdf.

5. Украина: ПАО «Интерпайп Нижнеднепровский трубопрокатный завод» в 2016 году сократило чистый доход на 11,6% // Деловой мир: Металл Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrmet.dp.ua/2017/04/28/ukrainapao-interpajp-nizhnedneprovskij-truboprokatnyj-zavod-v-2016-godu-sokratilo-chistyj-dohod-na-116.html>.

6. «Інтерпайп НТЗ» за рік скоротив збиток до 810 млн грн // ПромПолітІнформ: Портал ділової та політичної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: prompolit.info/2016/03/16/interpajp-ntz-za-rik-skorotiv-zbitok-do-810-mln-grn/.

7. «Інтерпайп» Пінчука припиняє постачання продукції в Росію // INSIDER [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/54c8c90cdf6dc/>.

*Золотарьова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Саранча С.М., магістрант 1 курсу
кафедри фінансів та обліку
Дніпровський державний технічний університет
zolotaryova@ukr.net*

СУЧАСНІ ДЕПОЗИТНІ ПРОДУКТИ ТА ЇХ РОЛЬ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

На сьогоднішній день банки відчують гостру потребу в нових методах і технологіях, які підвищують ефективність депозитної політики банку, забезпечують стабілізацію процесу формування ресурсної бази і, зокрема, депозитних коштів.

Удосконалення депозитної діяльності в контексті модернізації продуктового ряду та депозитних послуг, професійний підхід до обслуговування клієнтів та правильна організація роботи банку з вкладниками є запорукою завоювання і збереження міцних конкурентних позицій на ринку банківських послуг. Якість і асортимент депозитних послуг важливо вдосконалювати відповідно до появи нових методів та технологій, що значно спрощують та скорочують процес обслуговування клієнтів [1], а широкий спектр депозитних продуктів має надавати можливість вибору саме тих позицій, які максимально задовольняють потреби та бажання вкладників.

Розробка нових депозитних продуктів та додаткових послуг висвітлює ефективність депозитної політики з точки зору «переваг в умінні», тобто результати діяльності щодо удосконалення механізму залучення коштів від вкладників [2]. Клієнти банків стають усе більш вимогливими, а конкурентне середовище спонукає банки завойовувати їх лояльність. Вони змушені переглядати відносини з клієнтами, орієнтуючись на їх реальні запити, створюючи індивідуальні продуктові лінійки, активно впроваджувати нові депозитні продукти.

Новий банківський продукт - це банківська послуга, що вперше пропонується на ринку, або є новою для банку при наданні її своїм клієнтам [3]. При цьому новим продуктом вважається також модифікація вже існуючого продукту стосовно технології надання, або інших параметрів, які споживач вважатиме значущими для себе і які можуть привести до можливості продажу новим типам клієнтів.

Практика іноземних банків показує, що вони постійно розширюють можливості щодо розміщення тимчасово вільних коштів населення. Насамперед, це стосується введення нових типів рахунків, зокрема таких, які поєднують функції ощадного та строкового депозитного рахунку.

Так, банк «Kotak Mahindra» (Індія) пропонує особливий ощадний рахунок «Nova Savings Account», де головною відмінністю є автоматичне перерахування коштів, що перевищують визначений поріг, на строковий депозит [4].

«Bank of America» (США) надає цікаву інноваційну схему заощадження коштів, яка називається «Збирай дріб`язок» («Keep the Change»), вкладникам, що мають дебетовий, чековий або ощадний рахунок. Під час розрахунку чеком чи платіжною карткою з рахунку клієнта списується заокруглена в бік збільшення сума із зараховуванням різниці на депозитний рахунок. Більше того, протягом перших трьох місяців на цей рахунок банк нараховує 100 % дріб`язку, але не більше 250 дол. Подібну послугу пропонує англійський банк «Lloyds TSB» («Save the Change») [4].

Уже поширеною практикою зарубіжних банків стали рахунки типу «SmartMoney» «HSBC банку», що дозволяють здобути переваги накопичувального рахунку в поєднанні з високими доходами від строкового вкладу [4]. Додатково можна отримати безкоштовну кредитну та міжнародну дебетову картку, персональну чекову книжку, онлайн-послуги сплати рахунків.

Альтернативою невисоким процентним ставкам є відкриття нових високодохідних поточних і депозитних рахунків через Інтернет. Аналіз інтернет-ощадних рахунків провідних банків у різних країнах світу показує, що має місце висока процентна ставка відносно регіонального ринку, а відмінності

спостерігаються у відсутності/наявності щомісячного грошового збору та вимог до мінімальної суми балансу, оподаткування відсотків.

Перспективні інноваційні депозитні продукти, які варто застосовувати у вітчизняній банківській практиці, згрупуємо в таблицю 1.

Таблиця 1. - Перспективні інноваційні депозитні продукти банку

Продукт	Зміст
Мультивалютні депозити	мінімізують втрати від коливання валютних курсів, оскільки вкладник протягом дії договору може конвертувати свій вклад із однієї валюти в іншу без розірвання договору і без втрати відсотків.
Депозити у «стійких» валютах	надаються у твердих валютах - швейцарських франках і англійських фунтах стерлінгів.
Індексовані депозити	Їх розмір та/або ставка змінюється залежно від певного показника (курсу валюти, індикаторів фондового ринку, цін на золото, нафту), причому банк компенсує вкладнику, наприклад, курсову різницю.
Гібридні (або комбіновані, змішані) депозити	поєднують властивості строкових і поточних рахунків. В іноземних банках їх іноді називають NOW – рахунками. Відкриття NOW – рахунків (negotiable order of withdrawal) дозволяє їх власникам розраховуватися тратами, аналогічними до чеків, одночасно отримуючи при цьому дохід як і за строковими депозитами.
Умовні депозити	банки мають право залучати кошти та банківські метали на нестандартних умовах їх повернення.
Спеціальні накопичувальні рахунки	первинним є укладання з банком угоди щодо можливості отримання кредиту для придбання товарів значної вартості (житло, транспортні засоби, земельні ділянки) за умови накопичення обумовленої суми на спеціальному цільовому рахунку, а також надійним механізмом захисту, який полягає у зарахуванні таких вкладів до категорії першочергового повернення.
Структуровані депозити	представлені депозитами на акції та індексовані облігації, інвестиційними депозитами. Їх механізм передбачає наявність інструментів із фіксованою прибутковістю (строкові депозити або високонадійні облігації) та високодохідний фінансовий інструмент. Такі продукти встановлюють оптимальні пропорції ризику і прибутковості, мінімальних комісійних витрат.

Отже, впровадження новітніх депозитних продуктів допоможе банківській установі завоювати або відновити позитивну репутацію серед клієнтів та конкурентів, а також «іти в ногу з часом», що забезпечить

формування необхідного обсягу депозитів для подальшого їх розміщення та отримання прибутку.

Список використаної літератури:

1. Еш С. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи банків / С. М. Еш, К. Тютіна. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9499/1/DEPOZITIC%20POLICY%20OF.pdf>.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / Васюренко О. В. – К. : Академія, 2011. – 320 с.
3. Янковська Л. А. Банківський маркетинг : навч. посіб. для студентів напряму підгот. «Фінанси та кредит» / Янковська Л. А. – Львів : Галицька видавнича спілка, 2016. – 222 с.
4. Пантелєєва Н. Інноваційні підходи до формування ресурсної бази банків на засадах клієнтоцентричної депозитної політики [Текст] / Н. Пантелєєва // Банківська справа. – 2013. - №2. – С. 59-60.

*Золотарьова О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку*

*Князева А.В., магістрант 1 курсу
кафедри фінансів та обліку*

*Дніпровський державний технічний університет
zolotaryova@ukr.net*

ОСНОВНІ ШЛЯХИ НАРОЩЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ БАЗИ БАНКУ

Нестабільність фінансових ринків, низький рівень доходів населення, збитковість підприємств породжують необхідність детального моніторингу й аналізу сучасних тенденцій формування депозитної бази вітчизняних банків як нині найдоступнішого джерела поповнення ліквідності та створення умов для повноцінного відновлення кредитування економіки.

Тому актуальним є питання щодо визначення шляхів нарощення депозитної бази банку, визначення факторів впливу на стан депозитної бази банків, розроблення заходів які б стимулювали населення до заощаджень.

Сучасний стан економіки України свідчить, що для успішного функціонування банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, розміщувати за вищою, для цього необхідно віднаходити та створювати нові методи залучення депозитів. Пропонувати своїм клієнтам нові послуги, застосовуючи різноманітні фінансові інструменти.

Сьогодні комерційний банк здатний запропонувати клієнтові до 200 видів банківських продуктів і послуг, але є певний базовий набір банківських операцій, без яких не може існувати і нормально функціонувати банківська установа. Серед них важливе місце займає залучення коштів населення на депозитні та поточні рахунки в національній та іноземній валюті [1].

Відповідно, заощадження юридичних та фізичних осіб становлять найбільший потенціал для забезпечення банківських установ фінансовими ресурсами. Водночас на обсяг акумульованих банками депозитів впливають чимало факторів політичного, правового, економічного, соціального та технологічного характеру. Найчастіше фактори, що впливають на депозитну політику комерційного банку, поділяються на внутрішні та зовнішні.

До внутрішніх відносять ті фактори, виникнення яких безпосередньо залежить від діяльності банку. Вони обумовлені неефективною депозитною політикою банку, відсутністю чіткої стратегії поведінки на ринку депозитних ресурсів, недостатнім рівнем маркетингових досліджень цього сегмента ринку банківських послуг і недостатнім рівнем менеджменту банку, а також недосконалістю політики збуту депозитних послуг, організаційної структури банку та іншими чинниками [2]. Відносно цієї групи факторів банк має можливість зменшити негативні наслідки їх впливу шляхом попереджувальних дій щодо їх появи, або, мінімізувавши їх прояв шляхом розробки і реалізації відповідних заходів, які зменшать вплив того чи іншого фактору на стан, обсяг та ціну банківських ресурсів [3]. Таким чином, внутрішні фактори впливу на залучення ресурсів є керовані на рівні самої банківської установи, що дає змогу попереджувати та мінімізувати їх негативний вплив на результати діяльності банку та на економічні інтереси власників депозитних ресурсів.

При визначенні зовнішніх факторів ризику залучення ресурсів слід враховувати те, що можуть приєднатися й фактори, які формуються як в межах країни, так і поза її межами. Зовнішні фактори впливу в межах країни на залучення ресурсів банку поділяються на фактори ризику макро- і мікрорівня [3]. При визначенні зовнішніх факторів, що формуються на макрорівні, слід враховувати наступні моменти: передумовами зовнішніх факторів можуть бути зміни в макроекономічній і/або політичній ситуації в країні, дія цих факторів впливає на рівень залучення депозитних коштів як банку, так і його клієнтів, що розмістили свої кошти на рахунках. Отже, визначаються можливості і методи регулювання чинників виникнення депозитних ризиків.

Зовсім інша ситуація із факторами, які формуються поза межами країни. Вони пов'язані зі зміною цін на ресурси, що банк залучає на закордонних ринках, кон'юнктурою міжнародних ринків банківських ресурсів, відкритістю національної економіки країни, зміною політики центрального банку щодо залучення коштів вітчизняними банками на міжнародних ринках. А також з обмеженнями законодавства зарубіжної країни щодо участі іноземних банків на ринку банківських ресурсів.

Конкурентна боротьба між банками на ринку кредитних ресурсів змушує їх приймати заходи щодо розвитку послуг, що сприяють залученню депозитів. Для цього кожним банком розробляється стратегія депозитної політики, виходячи з цілей і завдань, закріплених в його статуті із урахуванням необхідності збереження показників банківської ліквідності [4]. Стратегічні цілі банку на ринку депозитних послуг в контексті нарощення депозитної бази повинні відображати: ринкову позицію (досягнення лідерства в певному сегменті ринку, підвищення частки ринку до певного рівня, утримання ринкових позицій); інновації (впровадження нових видів депозитних послуг, освоєння нових ринків, застосування нових технологій або методів управління); використання ресурсів (визначення потреб у депозитних ресурсах, забезпечення її стабільності); прибутковість (абсолютні та відносні показники прибутковості); систему управління (підвищення ефективності менеджменту).

Підводячи підсумок, необхідно визначити шляхи нарощення депозитної бази банку. Відповідні напрями відображені на рисунку 1.

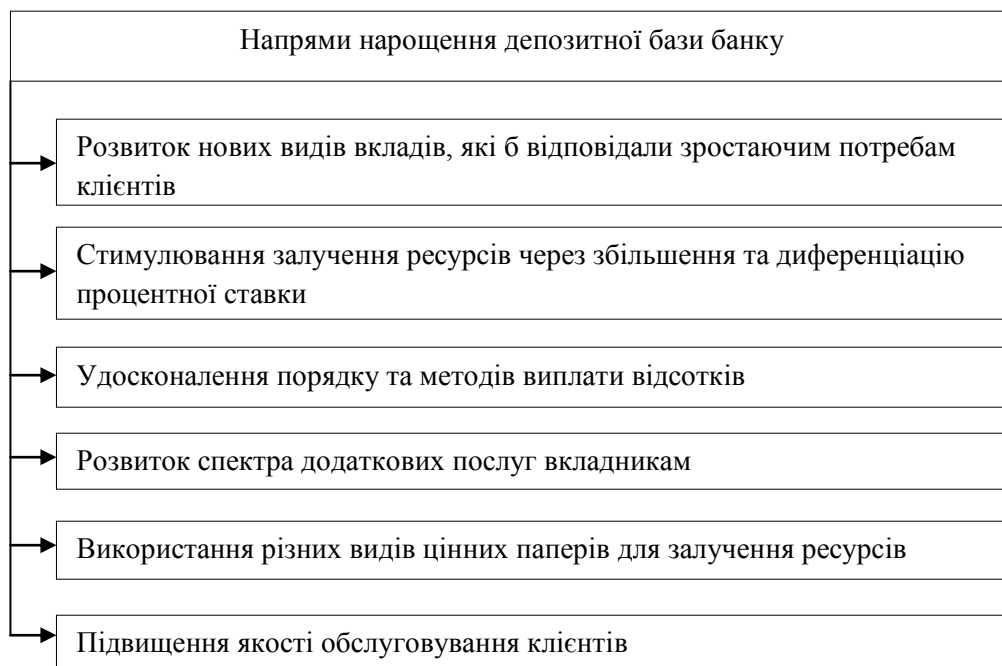


Рисунок 1 – Шляхи нарощення депозитної бази банку

В цілому, з метою нарощення депозитної бази банку, потрібно і надалі підвищувати надійність банківської системи, зміцнювати довіру до неї з боку населення, вдосконалювати систему гарантування вкладів, працювати над вдосконаленням процесу залучення коштів населення, піклуватися про позитивний імідж банку як одного із найперспективніших щодо збільшення частки на ринку депозитів, проводити ефективну відсоткову політику тощо.

Список використаної літератури:

1. Кабанченко Д. В. Розробка шляхів поліпшення системи стимулювання залучення вкладів та підвищення ефективності обслуговування клієнтів банку / Д. В. Кабанченко, К. М Білецька // Економічні науки. – 2015. - №1. – С. 8.
2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / Васюренко О. В. – К. : Академія, 2011. – 320 с.
3. Толкач І. С. Фактори впливу на приріст депозитів як показник довіри клієнтів [Текст] / І. С. Толкач // Економіка та держава . – 2013. - №5. – С. 110.
4. Дребот Н. П. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг [Текст] / Н. П. Дребот, О. Р. Галько // Регіональна економіка. – 2014. - №4. – С. 128.

*Зоріна К.В., магістрант
Науковий керівник Сокиринська І.Г., к.е.н., доц.
Національна металургійна академія України
karina_karina@i.ua*

ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ЗАВДАННЯ

Критичний стан багатьох підприємств в Україні диктує необхідність пошуку резервів і можливостей щодо його подолання та вивчення шляхів покращення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Підприємства є базисом економіки, фундаментом її розвитку, отже від результатів фінансово-господарської діяльності кожного підприємства залежить стан економіки держави й рівень добробуту населення. В умовах мінливого середовища кожен суб'єкт господарювання незалежно від виду діяльності та форми власності повинен реально оцінювати ефективність фінансово-господарської діяльності з метою оперативного управління власними активами і пасивами, досягнення високих кінцевих результатів, забезпечення фінансової стабільності і належного іміджу підприємства.

Фінансова діяльність підприємства - комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин. Фінансова діяльність має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Дослідженню питання ефективності фінансової діяльності підприємства присвячена велика кількість наукових публікацій та тлумачень різних авторів, серед яких Г. М. Азаренкова, Л. С. Мартюшева, М. М. Бердар, І. В. Аранчій та ін.

Азаренкова Г.М. [3] розглядає визначення «фінансової діяльності» з іншого боку, і говорить що фінансова діяльність - це діяльність суб'єкта

господарювання, що реалізується шляхом використання відповідних форм і методів фінансового забезпечення функціонування підприємств для досягнення ними основної мети - отримання доходів, тобто діяльність, що забезпечує функціонування підприємства шляхом використання фінансових інструментів.

Мартюшева Л. [1] дає так тлумачення фінансової діяльності - це діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства (який не є результатом операційної діяльності).

Бердар М. М визначає фінансову діяльність як діяльність, що пов'язана з організацією фінансів підприємства та здійснення відповідно до цілей і завдань стратегії економічного розвитку господарюючого суб'єкта, тобто ця діяльність пов'язана із формуванням активів та фінансової структури капіталу [5].

У визначенні І. В. Аранчія фінансова діяльність – це особливий вид діяльності персоналу підприємства з формування та використання фінансових ресурсів. Фінансова діяльність розглядається як діяльність персоналу підприємства, що направлена на прийняття ефективних рішень з управління фінансовими ресурсами [2].

Розглянувши різні погляди та тлумачення авторів щодо фінансової діяльності, сформулюємо своє бачення щодо визначення фінансової діяльності. Фінансова діяльність – це процес під час якого суб'єкт господарювання формує, розподіляє, перерозподіляє та використовує фінансові ресурси для задоволення поставлених цілей. Фінансова діяльність також може розглядатись як цілеспрямований процес формування та ефективного використання фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта для забезпечення його діяльності з метою досягнення поставлених цілей.

Отже, фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку;
- забезпечення виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами;

- мобілізація необхідних фінансових ресурсів;
- контроль за розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Наочно завдання фінансової діяльності представлено на рисунку 1.



Рисунок 1 – Завдання фінансової діяльності підприємства

Також відомо, що фінансова діяльність підприємства здійснюється за такими напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- контрольно-аналітична діяльність;
- оперативна фінансова робота;

Фінансова діяльність кожного підприємства базується на постійному аналізі та виявленні недоліків у діяльності. Основне завдання аналізу

фінансової діяльності організації полягає в своєчасному виявленні та усуненні недоліків фінансової діяльності і знаходження резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

При цьому необхідно:

1. На основі вивчення причино-наслідкового взаємозв'язку між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності дати оцінку виконання плану по надходженню фінансових ресурсів і їх використанню з позиції поліпшення фінансового стану організації.

2. Прогнозувати можливі фінансові результати, економічну рентабельність виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових ресурсів і розроблених моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.

3. Розробити конкретні заходи, спрямовані на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану організації.

Виходячи з зазначених завдань та напрямів фінансової діяльності підприємства, для підвищення її ефективності пропонуються такі заходи:

- здійснювати збалансоване управління ліквідністю, доходністю та ризиком, враховуючи, що чим вище частка високоліквідних активів в балансі, тим менший ризик втрати платоспроможності;

- регулярно здійснювати розрахунок резервів підвищення рентабельності;

- здійснювати комплекс заходів з поліпшення збуту продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства щодо асортименту, цін та якості пропонованої продукції;

- забезпечити ефективне управління капіталом з точки зору відповідності структури активів та пасивів та вартості окремих джерел фінансування;

- здійснювати ті фінансові управлінські рішення та дії, які засновані на точних розрахунках, глибокому й всебічному економічному аналізі, є науково обґрунтованими, мотивованими, оптимальними;

- виробляти стратегію й тактику розвитку підприємства, складала плани й приймати зважені управлінські рішення, здійснювати контроль за їхнім виконанням;

- регулярно оцінювати результати діяльності підприємства на підставі системи зворотного зв'язку.

Таким чином, для більш ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства необхідно перш за все враховувати специфіку сфери, в якій воно функціонує, приділяти особливу увагу дослідженню ринку, проводити періодичний аналіз та комплексну оцінку фінансового стану підприємства з метою виявлення слабких місць в його діяльності та своєчасно здійснювати комплексну систему заходів для їх усунення.

Список використаної літератури

1. Мартюшева Л. С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва, Навчальний посібник / Л. С. Мартюшева, Л.О. Меренкова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. - 218 с.

2. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. І. Аранчій. – К. : Професіонал. – 2004. – 304 с

3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299

4. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. Фінанси підприємств : Підручник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / за ред. А. М. Поддєрьогіна. – Вид. 6 -те, перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2006. - 552 с

5. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / М. М. Бердар. – К. : ЦУЛ, 2010. – 352 с

6. Ткаченко І. П. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва» (частина 1) / І. П. Ткаченко. – Дніпродзержинськ: ДДТУ. – 2013. – 129 с.

Ильюкевич А.Н.

Белорусский государственный экономический университет

a-ilyukevich@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Изменение правового пространства, социальные изменения клиентской базы, формирование нового информационного поля, усиление конкуренции, изменение внешней среды, появление на рынке кредитных услуг новых финансовых инструментов, технологий и то, что развитие в Республике Беларусь рыночной экономики в значительной мере связано с реализацией потенциала кредитных отношений – все это требует пристального внимания банковских менеджеров к выработке основных направлений оптимизации кредитного процесса. При этом совершенствование кредитования в банке должно являться постоянным, взаимоувязанным и многоэтапным процессом.

Стоит заметить, что за время существования отечественной экономики кредитный рынок Беларуси претерпел существенные изменения: прежде всего, значительно вырос и укрепился, вопреки тому, что сталкивался с различными проблемами. Однако, несмотря на все положительные тенденции своего становления, кредитный рынок республики отстает по своему развитию от аналогичных институтов западных стран.

Причины основных проблем кредитного процесса связаны с его сложностью и изначально присутствующими в нём противоречиями (например, повышение надёжности кредитного портфеля конфликтует с требованием повышения скорости принятия решений). Соответственно, модель кредитного процесса – это всегда компромисс.

Важным условием эффективной кредитной стратегии является обеспечение сбалансированной угрозы через диверсификацию кредитного портфеля банка по различным критериям: форма собственности клиента, размер капитала, отрасль экономики срок выдачи, вид обеспечения и так далее. Следует заметить, что диверсификация является наиболее обоснованным и

относительно менее затратным способом снижения степени кредитного риска. Например, выбирая заемщиков, которые работают в отраслях с противоположными фазами колебаний делового цикла, банке не только существенно снижает кредитный риск, но и стабилизирует доходы. Так, если одна отрасль находится на стадии экономического роста, то другая переживает стадию спада, и наоборот. В результате снижение доходов от одной группы клиентов компенсируется повышением доходов от другой группы.

Стоит заметить, что диверсификация требует профессионального управления и глубокого знания рынка. Для решения этого вопроса рекомендуется организовать в банках разработку механизма по исследованию рынка, отраслевых рисков и анализа перспектив кредитования.

Диверсификацию кредитного портфеля целесообразно осуществлять совместно с установлением лимитов по группам покупателей, среди которых наиболее важным представляется установление лимитов по категориям качества ссуд, позволяющий контролировать степень риска, принимаемого банком, и величину резерва на возможные потери по ссудам.

Важным представляется разработка целостной концепции кредитной политики современного банка. Традиционно банки уделяют наибольшее внимание стратегиям развития банка в целом, а не частным сегментарным стратегиям, затрагивающим отдельные направления деятельности банков, хотя такие стратегии более гибкие и значимые.

Для более тщательного проведения кредитной политики необходимо создать специализированное подразделение, ответственное за обеспечение сбалансированной кредитной политики, которое зачастую отсутствует в банках, разработав регламент по его взаимодействию с иными структурными подразделениями банка.

Требует дальнейшего совершенствования методическое сопровождение кредитной сделки. В частности, в последнее время, особенно в экономически развитых странах, большое значение приобретает оценка морально-этических качеств заемщиков банка. Создаются методики и тесты, позволяющие

достаточно точно оценить такие качества. Эти сигналы помогают предотвратить просрочку кредитов либо выявить их возникновение на начальных этапах.

Как известно, значительно отстают отечественные банки от иностранных кредитно-финансовых учреждений в секторе предоставления услуг. Зарубежные кредитные продукты представлены в гораздо большем ассортименте и являются более клиентоориентированными. В настоящий момент белорусские банки пытаются заимствовать успешные европейские бизнес-модели и применять их. Однако существует множество ограничений, в том числе законодательных и ресурсных. Поэтому создание новых кредитных продуктов будет успешным, если данные продукты будут адаптированы именно для белорусской банковской системы.

Следует заметить, что в отношениях с клиентами целесообразно придерживаться стратегии предложения оказавшемуся в сложном состоянии клиенту дополнительной помощи. В противном случае, это не только будет содействовать дальнейшему ухудшению финансового положения заемщика (банк несет как прямой финансовый убыток), но и грозит потерей клиента на рынке ссудных сделок (косвенный убыток). Поэтому должна быть сформирована специальная антикризисная стратегия, предполагающая оказание заемщику нужной информационной, организационной и иной поддержки, с целью стабилизации ситуации.

Существенно влияние на качество ресурсной базы внедрение программ по синдицированному кредитованию, являющихся наиболее дешевым способом привлечения средств иностранных финансовых организаций, а также способствующих интеграции государства в мировую финансовую систему. Для развития этого направления необходимо осуществить следующие мероприятия:

– объединение действующих и потенциальных участников рынка в ассоциацию с целью использования и продвижения единообразного продукта синдицированного кредитования;

- совершенствование правового регулирования синдицированного кредитования;

- разработка стандартной документации для формирования единообразного продукта синдицированного кредитования.

При этом эволюция институтов банковской системы должна быть направлена на стимулирование инновационного экономического роста, способствовать введению высоких технологий в реальном секторе и прогрессивным структурным сдвигам в экономике страны. Это связано, в первую очередь с тем, что, банки могут сочетать выдачу кредитов с комплексным анализом инвестиционных проектов и, при необходимости, их доработкой до той стадии, на которой проекты смогут привлекать ресурсы от инвесторов и кредиторов, что обусловлено их опытом работы с проектами, накопленной и обновляемой в процессе кредитования отраслевой, региональной информацией. Как известно, для инновационного кредитования свойственны значительность объемов вложений, длительный срок окупаемости и высокие риски, что противоречит целям банковской системы. Однако эту проблему можно решить через создание государством следующих стимулов:

- льготное налогообложение прибыли, которая получена от кредитования инновационных проектов;

- создание венчурных фондов, как внутри банковской системы, так и подключение банков к работе с подобными фондами, которые находятся вне банковской системы, через участие в портфельных инвестициях.

Исходя из вышеизложенного, следует подчеркнуть, что развитие кредитования – сложный и противоречивый процесс, требующий особого внимания со стороны банковского менеджмента.

Список использованной литературы

1. Галова А. Кредитный рынок в Республике Беларусь: проблемы и факторы развития / А. Галова, Д. Сайковская // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 8. – С. 18-25.

2. Кредитный процесс в банке: направления совершенствования [Электронный ресурс] // Финансовый менеджер – Режим доступа к ресурсу: <http://finance-m.info/articles.html?id=2>.

*Kachura K. O.,
Student of the specialty "Applied statistics"
Tarlopov I. O.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Statistics, Accounting and Economic Informatics
Dniprovsky National University named after Oles Honchar
kka.dprint@gmail.com*

STATISTICAL ANALYSIS OF PROMOTION OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN DNIPROPETROVSK REGION

At the present stage of the transformation of the Ukrainian economy, one of the main factors of the stability of socio-economic relations in the state is to ensure sustainable economic growth and business development. Leadership in the competition for the development of regions is recognized not by those countries that have a large amount of natural resources, but for those that define both business priorities and processes for its reproduction, market mechanisms for supporting entrepreneurial activity, the effective use of science, systems of knowledge and information technologies for rational and effective use of existing potential, acceleration of economic development of the entrepreneurial sector.

In the conditions of active socio-economic transformations in Ukraine, when there is an expansion of economic autonomy of regions, the role of small and medium-sized businesses for regional development is determined in a new way. This is due to the fact that small and medium-sized businesses cover the largest share of the market and the most diverse types of economic activity, while having significant competitive advantages over large businesses.

Dnipropetrovsk region is one of the largest and most industrial regions of Ukraine. According to Fig.1, the number of subjects in the Dnipropetrovsk region from 2006 to 2016 increased by 24.38% or by 21380 units.

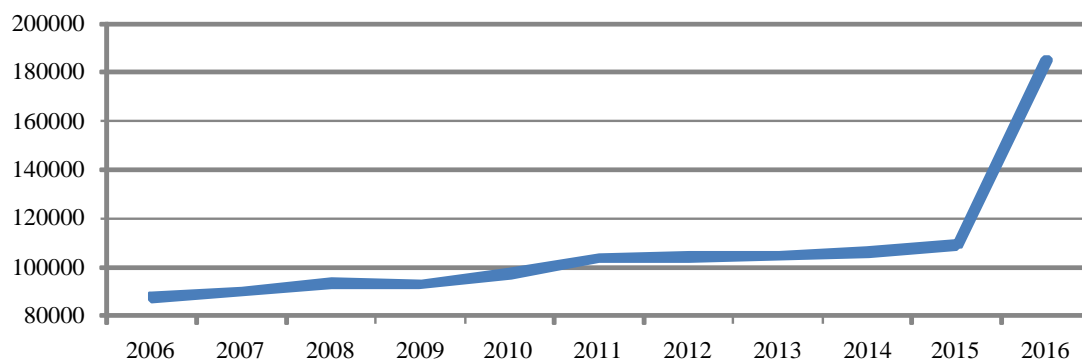


Figure 1 - Dynamics of the number of small and medium enterprises in the Dnipropetrovsk region.

On average, over the period from 2011 to 2016, the number of subjects increased by 153 units, or by 0.42%.

The largest number of SME entities in cities and districts of Dnipropetrovsk region as of January 1, 2006 is observed in Dnipropetrovsk city - 54 denominations (in 2016 - 62 units), Dnipropetrovsk region - 35 units (in 2016 - 44) and in the city of Pavlograd - 24 units (in 2016 - 33 units).

To analyze the change in the distribution structure of enterprises by cities and districts of Dnipropetrovsk region, the Ryabtsev coefficient was calculated. The obtained values of the coefficient 0.03 (for the cities of Dnipropetrovsk region) and 0.031 (for districts of Dnipropetrovsk region) by two comparable structures for 2011 and 2016, the following conclusions can be drawn: structural changes have taken place insignificant, it can even be said that they are almost identical.

The largest share of active enterprises in the Dnipropetrovsk region is observed in wholesale and retail trade - 20%; administrative and support services activities - 10%; agriculture, forestry - 9%; industry - 6%; real estate transactions - 6%.

According to the data of the Main Department of Statistics in Dnipropetrovsk Oblast, by the year 2016, in the structure of Dnipropetrovsk entrepreneurship, the share of small enterprises was 94.7%, the average - 5.1% and large ones - 0.2%.

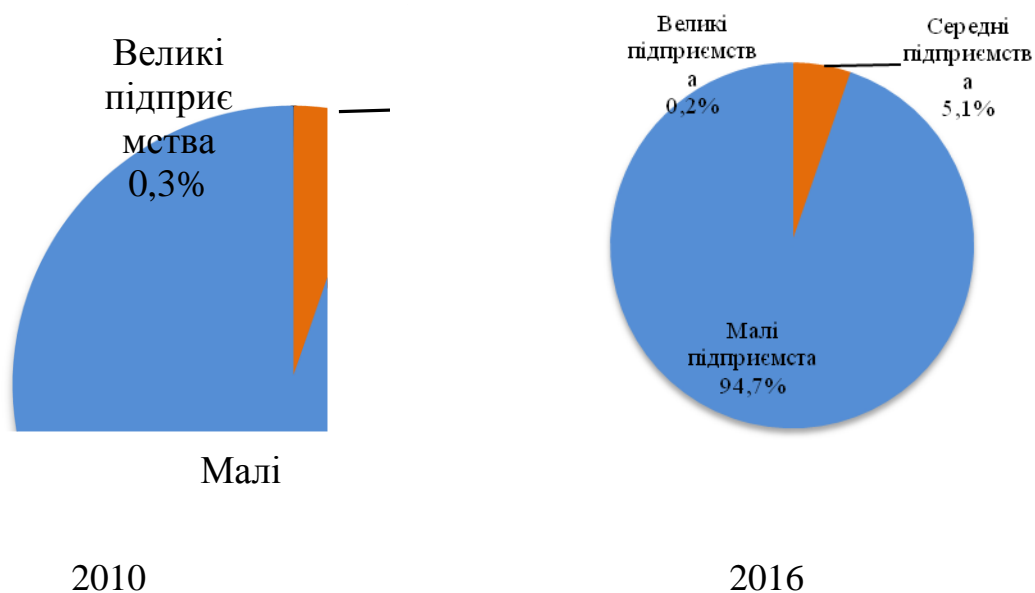


Fig. 2 - The structure of enterprise activity by their size in 2010 and 2016 in Dnipropetrovsk region.

At medium-sized enterprises, 36.8% are employed by the total number of employed or 252150 people; at small enterprises - 19.3% to the total number of employed workers (132056 people), among them microenterprises - 8.3% or 56939 people.

By volume of sold products (goods and services), large enterprises of Dnipropetrovsk region in 2016 sold 62.7% of the total volume of sales or 297499.6 million UAH; medium enterprises - 25.1% to the total volume of sales or 119259.2 million UAH; small enterprises - 12.2% to the total volume of sales or 57768.3mln.

Conducting business in the current environment, especially during the financial crisis, is difficult and risky for large enterprises, but the difficulties of small enterprises in most cases are sharper. Of great importance is the problem of financing, lack of own funds, difficulties in the calculation of products. Under these conditions, the professionalism of the managers of small enterprises plays a decisive role.

References

1. Main Department of Statistics in Dnipropetrovsk Oblast [Electronic Resource]. - Mode of access: <http://www.dneprstat.gov.ua>

*Кирилюк В.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім.Т.Г.Беня
Національна металургійна академія України
Kiriliuk_v@i.ua*

ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сучасний стан, ретроспективний аналіз та перспективи розвитку економічної системи України доводять критичну необхідність зміни існуючої парадигми розвитку підприємства. Домінуючі економічні пріоритети, відсутність мотивації до реалізації ресурсо- та енергозберігаючих інвестиційних проектів призвели до того, що українські підприємства – виробники продукції (забруднювачі довкілля) не мають жодних стимулів до формування та реалізації екологічно спрямованих програм свого розвитку.

Наведемо лише окремі цифри. За офіційними даними, на кожного жителя України за рік припадає більше 4 т викидів діоксиду вуглецю, майже 1 т інших викидів в атмосферу. Станом на 2016 р. Україна зайняла в рейтингу за «Індексом екологічної сталості країн» 44 місце. Стриманий оптимізм щодо суттєвого поліпшення показника проти 102 місця у 2012 р викликаний тим, що ситуація «поліпшилась» лише за рахунок скорочення обсягів промислового виробництва.[1]. Рівень екологічної напруженості, навіть в умовах фінансово-економічної, політичної кризи, коли спостерігається падіння обсягів виробництва, не зменшується та вимагає більш рішучих дій. Одними лише адміністративними та економічними методами з боку держави цю проблему неможливо вирішити.

На нашу думку, розв'язання протиріччя між економічними та екологічними цілями підприємств-виробників-забруднювачів лежить в площині суцільної екологічної відповідальності: власників підприємства, менеджерів, працівників, постачальників, споживачів. Методологічною основою процесу могла б стати концепція вартості компанії з урахуванням екологічного чинника. Водночас актуальними стають питання повної оцінки та

врахування екологічних результатів та витрат підприємства як в короткостроковій так і у довгостроковій перспективі.

Екологічна відповідальність як відповідь на питання – як мотивувати підприємства до переходу на кардинально інші, екологічно збалансовані програми розвитку, тема не нова та активно дискутується серед вітчизняних та зарубіжних науковців.[2-5 та ін.].

Наразі майже єдиним джерелом фінансування державних програм зі зменшення техногенного навантаження на довкілля є стягування щорічної плати за забруднення. За викиди в атмосферу, наприклад, металургійне підприємство щорічно сплачує близько 1-3 млн. грн (фактична сума залежить від зміни обсягів виробництва та рівня нормативів плати, які, в свою чергу, залежать від темпів інфляції), що складає, за оцінкою автора, близько 3% від суми виробничої собівартості. При цьому, наприклад, вартість одиниці природоохоронного обладнання складає мільйони гривень, а джерелом його придбання є, здебільшого, власні кошти підприємства. Отже, сума плати за забруднення практично не виконує ніякої стимулюючої функції. Таким чином, можна констатувати, що система запобігання незворотному рівню забруднення навколишнього середовища потребує докорінних змін. На нашу думку, вирішення цієї проблеми наразі лежить в площині узгодження інтересів власників бізнесу, акціонерів, споживачів, постачальників, держави, та, врешті-решт, суспільства в цілому.

Питання конфлікту інтересів перелічених суб'єктів – стейкхолдерів вже досить тривалий час є предметом для дискусій в колах науковців, інвесторів, суспільних інституцій. Згадаємо лише роботи Н.В.Пахомової, А.Ендерса, К.Ріхтера, в яких надано загальну характеристику теорії стейкхолдерів та їх роль у формуванні узгодженої еколого- та соціальноорієнтованої стратегії розвитку підприємства [2]. Традиційно вважалось, що інтереси головних учасників взаємодії виробничого та природоохоронного процесу завжди є конфліктними.

У глобальному світі все більшого поширення набуває тезис про те, що поряд із фінансовими мотиваторами, так звані, нефінансові чинники відкривають нові можливості для зростання вартості бізнесу. Гострота проблеми обґрунтована тим, що «нефінансова сторона» діяльності підприємства, до якої відносять і екологічну, соціальну, як позитивно, так і негативно відображається на результатах.

Традиційні питання, які постають перед особами, що приймають рішення про фінансування інвестиційних проектів стосуються того, як впливає реалізація природоохоронних проектів та програм на показники операційного прибутку компанії, на частку ринку, на показник зростання її вартості. Отже, бажаною є позитивна зміна всіх перелічених критеріїв, які характеризують успіх компанії на різних горизонтах часу. Розглянемо, наприклад, приріст операційного прибутку. Цей показник відображає позитивний результат роботи компанії, але лише в короткостроковій перспективі.

Підвищити вагу екологічних пріоритетів розвитку компаній можливо за рахунок визнання того факту, що екологічні ініціативи у довготерміновій перспективі не руйнують, а генерують майбутнє зростання прибутку компаній-виробників, а також спроможні збільшувати економічну додану вартість.

Прийняття рішень щодо доцільності реалізації екологічних програм супроводжується очікуванням того, що це принесе компанії додаткову цінність, адже акціонери вимагають не тільки повернення коштів, але й примноження вкладеного капіталу в довгостроковій перспективі. Це означає, що економічну оцінку екологічних проектів та програм слід оцінювати через призму росту вартості компанії.

Подальші розрахунки критерію економічної доданої вартості з урахуванням екологічного чинника стикаються із певним труднощами методичного характеру (наприклад, як оцінити всі можливі напрями приросту прибутку, якщо окремі екологічні наслідки не піддаються вартісному вимірюванню). До того ж виникає проблема інформаційного забезпечення, адже далеко не всі компанії публікують звіти, які

крім фінансових показників включають в себе інформацію про екологічні, соціальні та управлінські аспекти діяльності. Однак, ці проблеми лише окреслюють напрямки подальших наукових досліджень, не знижуючи важливість поставлених питань в цілому.

Список використаної літератури

1. Україна в рейтингу екологічної ефективності у 2016 році / [Електронний ресурс]: Громадська спілка "Економічний дискусійний клуб".- Режим доступу: [http:// http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci](http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci)
- 2 Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. – СПб.: Питер, 2003. – 544с.
- 4.Грішнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А.Грішнова, В.П.Думанська //Економіка і управління.- 2011.-№3.-С.32-38.
- 5.Шишова Ю.Г. Оцінка впливу екологоорієнтованої діяльності підприємства на його фінансово -економічні показники / Ю. Г. Шишова // Бізнес Інформ. –2012. –№12. –С. 234–237.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.; пер.с англ.— Я.Я.Барышникова.- М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2005.- 576 с.

*Коваль А. С., студентка
Науковий керівник: Сорокіна О.В. к.е.н, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sorokina.e.55@gmail.com*

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах ефективно управління основними економічними процесами, а саме: формування та використання оборотних активів в діяльності підприємства вирішує ряд питань економічного розвитку підприємства і забезпечує кінцеві фінансові результати діяльності. Більшість

вітчизняних підприємств не витримують жорсткої конкуренції, не досягають високого рівня прибутку через нестачу оборотних коштів. Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами, джерел їх фінансування, визначення ефективності використання та їх якісного нормування дуже складна та актуальна з позиції прийняття стратегічних управлінських рішень на кожному підприємстві.

Оборотні активи – термін, який збігається із найменування другого розділу активу бухгалтерського балансу, тобто до оборотних активів відносяться ті активи, які у бухгалтерському балансі відображаються у його другому розділі. До основних елементів оборотних активів належать: запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів.

Управління оборотними активами в більшості випадків зводиться, з одного боку, до визначення достатнього рівня і раціональної структури оборотних активів (підходи до формування оборотних активів), а з іншого боку – до визначення величини і структури джерел їхнього фінансування (стратегії управління оборотним капіталом). На думку Поддєрьогіна А.М., управління оборотними активами - це комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації й безперервності процесу їхнього обороту, формування достатнього їхнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання [1]. Бланк И. А. вважає, що «політика управління оборотними активами полягає у формуванні необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування» [2].

У контексті фінансового менеджменту промислового підприємства важливе місце належить управлінню його оборотними активами, складність якого залежить від таких умов, як:

- формування обсягу оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі;
- формування різних видів активів за рахунок оборотного капіталу;

- прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства [3].

Система управління оборотними активами – це частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, їх фінансуванні й оптимізації структури. Система управління оборотними активами підприємства розробляється за такими основними етапами [4]:

- аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді;
- визначення принципових підходів щодо формування оборотних активів підприємства;
- оптимізація обсягу оборотних активів;
- оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів;
- забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
- забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів;
- забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їх використання;
- формування принципів, що визначають фінансування окремих видів оборотних активів;
- оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів.

На сьогодні науковцями запропоновано велика кількість схем з розроблення збалансованої системи показників на підприємстві залежно від галузі та виду діяльності, а також від специфіки організації самого підприємства.

Умовно процес розроблення системи збалансованих показників для аналізу ефективності управління оборотними активами можна представити у вигляді наступних трьох етапів:

- 1 – визначення стратегічних цілей підприємства

2 – визначення зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на економічний розвиток підприємства

3 - визначення ключових показників та способів їх розрахунків

В результаті проведених досліджень можна виділити основні напрямки створення ефективної системи управління оборотними активами підприємства:

– прискорення оборотності оборотних активів за рахунок визначення зайвих запасів та їх ліквідації, оптимального вибору постачальників і поліпшення організації постачання;

– впровадження нових технологій виробництва;

– доцільної організації збуту виробленої продукції;

– оптимізація обсягу дебіторської заборгованості;

– використання раціональної політики фінансування оборотних активів.

Таким чином, розробка і реалізація системи управління оборотними активами є ефективним способом рішення актуальних проблем, що вимагають зосередження ресурсів, які використовуються в поточній діяльності підприємства, і узгодженості дій.

Список використаної літератури

1. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підруч. / А. М. Поддєрьогін. - К. : КНЕУ, 2005. - 536 с.

2. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2002. – 702 с

3. Омелянович Л. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. О. Омелянович, О. В. Чайковська, Г. Є. Долматова та ін. // Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган- Барановського. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 281с.

4. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бондаренко // Інвестиції практика та досвід. – 2008. – №4.– С.40–44.

*Козенкова Н.П., старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
nkozenkova@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Перехід економіки України до ринкових відносин потребує змін у підходах до управління оборотними коштами з метою підвищення ефективності їх використання та функціонування виробництва. Недостатня кількість оборотних коштів призводить до втрати платоспроможності підприємства, що в свою чергу знижує його конкурентоздатність, надмірна ж їх кількість веде до втрати прибутку, який можна отримати від вкладання тимчасово вільних грошових коштів в прибуткові інструменти фінансового ринку [1].

Головною особливістю оборотних коштів є їх циклічна природа, що виявляється в тому, що в процесі операційної діяльності відбувається постійна зміна форм оборотного капіталу і перехід його з одного елемента оборотних коштів в інший. Ця особливість знаходить відображення в складі і структурі оборотних коштів. На багатьох підприємствах в Україні на сьогодні склалася кризова ситуація, що виявляється, перш за все, у нестачі власних оборотних коштів та високій частці дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємств. Але всі ці причини зводяться до відсутності налагодженої системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

На стан оборотних коштів впливають два види факторів: внутрішні, зокрема технологія виробництва, і зовнішні, наприклад, фінансово-кредитний механізм. Їх незбалансованість нині є однією з основних причин незадовільного фінансового стану суб'єктів виробничих взаємовідносин [2].

Система управління оборотними активами розробляється в такій послідовності: аналіз оборотних коштів підприємства у попередньому періоді; визначення принципів підходів щодо формування оборотних коштів підприємства; оптимізація обсягу оборотних коштів; оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотних коштів; забезпечення

необхідної ліквідності оборотних коштів; забезпечення підвищення рентабельності оборотних коштів; забезпечення мінімізації втрат оборотних коштів у процесі їх використання; формування принципів, що визначають фінансування окремих видів оборотних коштів; оптимізація структури джерел фінансування оборотних коштів.

Аналіз оборотних коштів підприємства включає п'ять етапів.

На першому етапі аналізу розглядається динаміка загального обсягу оборотних активів підприємства; темпи зміни середньої їх суми в зіставленні з темпами зміни обсягу реалізації продукції і середньої суми всіх активів; динаміка питомої ваги оборотних активів у загальній сумі активів підприємства.

На другому етапі аналізу розглядається динаміка складу оборотних коштів підприємства в розрізі основних їх видів: запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; дебіторської заборгованості; залишків грошових коштів. На даному етапі аналізу розраховуються та вивчаються темпи зміни суми кожного із цих видів оборотних коштів у зіставленні з темпами зміни обсягу виробництва й реалізації продукції; розглядається динаміка питомої ваги основних видів оборотних коштів у загальній їх сумі. Аналіз складу оборотних коштів підприємства за окремими їх видами дозволяє оцінити рівень ліквідності.

На третьому етапі аналізу вивчається оборотність окремих видів оборотних коштів у загальній їх сумі. Цей аналіз проводиться з використанням показників - коефіцієнта оборотності та періоду обороту оборотних коштів. На даному етапі аналізу встановлюється загальна тривалість і структура операційного, виробничого й фінансового циклів підприємства; досліджуються основні фактори, що впливають на тривалість цих циклів.

На четвертому етапі визначається рентабельність оборотних коштів.

На п'ятому етапі аналізу розглядається склад основних джерел фінансування оборотних коштів, динаміка їх суми та питомої ваги в загальному обсязі фінансових коштів, інвестованих у ці активи; визначається рівень

фінансового ризику, що генерується сформованою структурою джерел фінансування оборотних коштів. Результати аналізу дозволяють визначити загальний рівень ефективності управління оборотними коштами на підприємстві та виявити основні напрями його підвищення в майбутньому періоді.

На етапі визначення принципових підходів щодо формування оборотних коштів підприємства відображається загальна ідеологія фінансового управління підприємством із позицій прийнятного співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності.

Оборотні кошти визначають вибір визначеного типу політики їх формування.

З наукової точки зору виділяються три принципові підходи щодо формування оборотних коштів підприємства - консервативний, помірний і агресивний [3].

Консервативний підхід передбачає повне забезпечення поточної потреби в усіх видах оборотних коштів, що забезпечують нормальний хід операційної діяльності; створює високі розміри їх резервів на випадок непередбачених складнощів у забезпеченні підприємства сировиною та матеріалами, погіршення внутрішніх умов виробництва, затримки оплати дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців тощо. Такий підхід гарантує мінімізацію операційних і фінансових ризиків, але негативно впливає на ефективність використання оборотних коштів - їх оборотність і рівень рентабельності.

Помірний підхід спрямований на забезпечення повного задоволення поточної потреби в усіх видах оборотних коштів і створення нормальних страхових їх розмірів на випадок збоїв у ході операційної діяльності підприємства. При такому підході забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем ризику та рівнем ефективності використання фінансових ресурсів. Агресивний підхід полягає в мінімізації усіх форм страхових резервів за окремими видами оборотних активів. При відсутності збоїв у ході операційної

діяльності він забезпечує найбільш високий рівень ефективності їх використання. Проте будь-які збої в ході операційної діяльності призводять до суттєвих фінансових втрат через скорочення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Отже, вищеназвані принципові підходи щодо управління оборотними коштами підприємства, відображуючи різні співвідношення рівня ефективності їх використання і ризику, у кінцевому рахунку визначають суму цих активів і їх рівень відносно обсягу операційної діяльності.

Однією з найважливіших складових управління оборотними коштами є вибір способу їх фінансування. Найбільш поширеним способом фінансування оборотних коштів є кредиторська заборгованість. В більшості випадків ринкова логіка визначення необхідності в оборотних коштах має наступний вид: спочатку визначається необхідність в валовому оборотному капіталі для підтримки ділової активності в планових обсягах, потім оцінюються можливості використання в обороті підприємства кредиторської заборгованості та інших залучених коштів. Необхідність у власному оборотному капіталі визначається за залишковим принципом.

Планування можливостей використання кредиторської заборгованості в якості джерела фінансування має свої особливості. Величина і строк обороту кредиторської заборгованості залежить від умов кредиту постачальників. Тому, як правило, необхідно оцінити наступні моменти: чи є дані умови надання кредиторської заборгованості загальними для даної галузі; чи може змінитися позиція на ринку і якщо так, то як; наскільки сильні економічні зв'язки постачальників тощо.

При наявності на підприємстві розробленої ринкової стратегії поведінки залучення капіталу збільшує можливості підприємства по розширенню діяльності, дозволяє використати ефект фінансового важелю, підвищити рентабельність власного капіталу та ін. В іншому випадку банківські кредити замість забезпечення росту підприємства, його фінансового оздоровлення можуть спровокувати кризову ситуацію. Наслідком впровадження ефективної

політики управління оборотними коштами мають стати: забезпечення безперебійної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних коштів; максимізація прибутку підприємства при збереженні його ліквідності.

Отже, система управління оборотними коштами є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних коштів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування. В свою чергу, поліпшення використання оборотних коштів вивільняє їх і дає ряд позитивних ефектів: виробництво продукції відбувається при менших витратах; вивільнюються матеріальні ресурси; прискорюється надходження в бюджет відрахувань від прибутку; поліпшується фінансовий стан підприємства, тому, що вивільнюються фінансові ресурси в результаті надпланового прискорення оборотності коштів і вони можуть бути ефективно використані.

Список використаної літератури

1. Павленко, О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Павленко : – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100214.pdf .

2. Чумаченко, М. Г. Аналіз фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / М. Г. Чумаченко : – Режим доступу: http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_grow/finance/financial_management.html.

3. Шморгун, Н. П. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К.: ЦУЛ, 2006. – 528 с.

*Ларіонова К.Л., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницький національний університет
K_Larionova@i.ua*

МЕХАНІЗМ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сучасний етап становлення ринкових відносин в економіці України характеризується необхідністю посилення ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання, що визначається активізацією кредитних вкладень комерційних банків. Кризові явища у реальному секторі економіки, фінансовій та банківській сферах, призводять до галопуючого зниження кредитоспроможності більшості позичальників, впливаючи таким чином на повернення кредитних ресурсів банків. Посідаючи головне місце в банківській діяльності, кредитування потребує ефективної організації та постійного вдосконалення управління кредитним портфелем.

Тому трансформація підходів до управління кредитним портфелем, що впливає на підвищення ефективності управління сукупним кредитним ризиком, набуває особливої актуальності в сучасних умовах розвитку банківського бізнесу.

Алгоритм механізму кредитної політики комерційного банку, на нашу думку, має формуватися за схемою, наведеною на рисунку 1. За авторським підходом він містить п'ять головних блоків: підготовчий, організаційний, функціональний, контрольний-аналітичний, корегуючий. У рамках окреслених блоків передбачено виконання послідовних етапів.

Деталізуємо зміст деяких основних елементів даного механізму.

Постановка цілей і завдань певним чином прив'язні до специфіки кожного банку, але у будь-якому випадку вони повинні органічно поєднуватися один з одним. Правильна постановка цілей і завдань кредитної політики забезпечує формування послідовності дій, реалізація яких наближує досягнення головної мети кредитної політики.

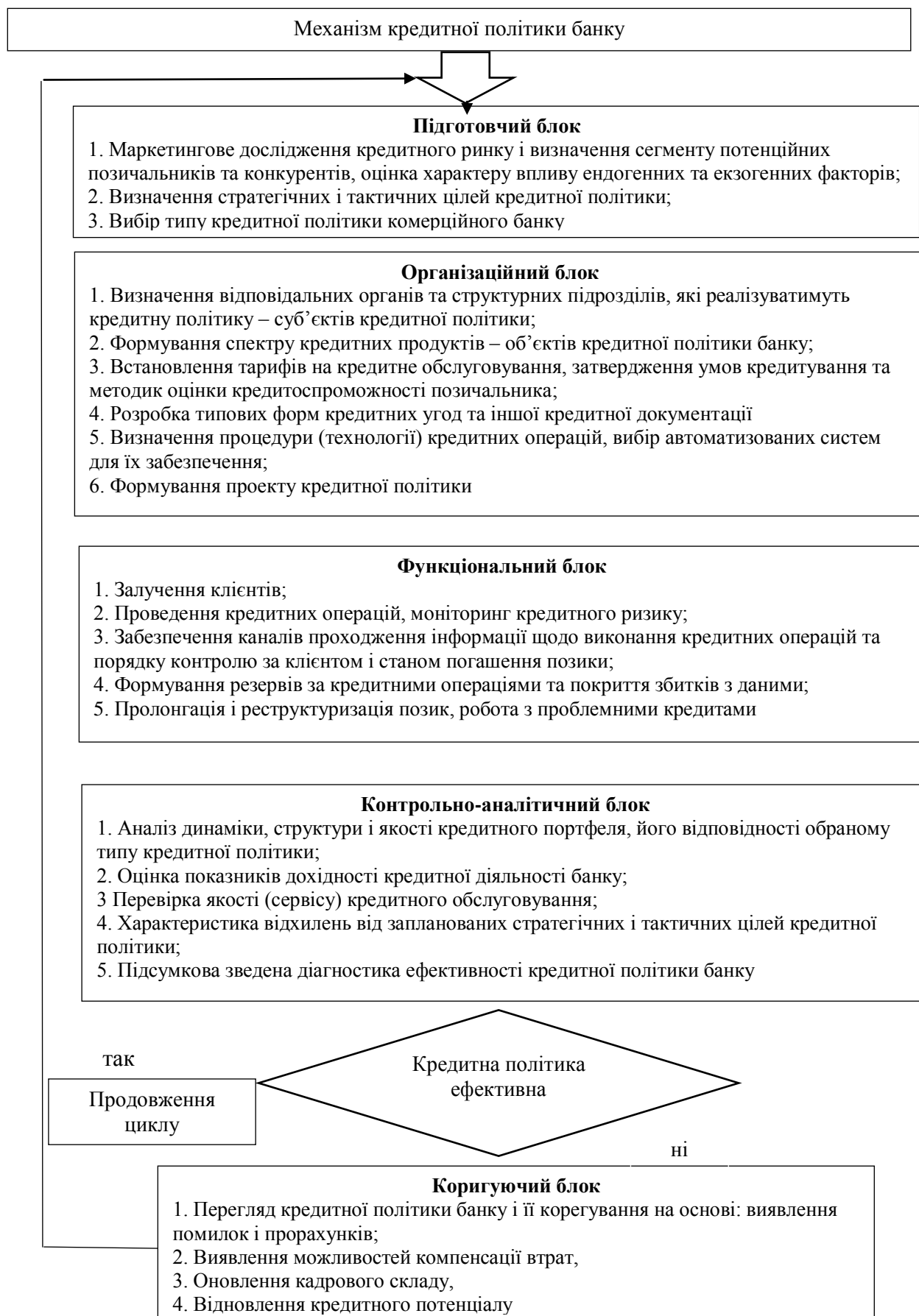


Рисунок 1 – Алгоритм механізму кредитної політики банку

Стратегія кредитної політики повинна включати в себе пріоритети, принципи і цілі конкретного банку на кредитному ринку. Вона визначається, перш за все, вибором клієнтів, по-друге, нормами і правилами, які регламентують практичну діяльність банківського персоналу, і, по-третє, компетентністю керівництва банку і рівнем кваліфікації персоналу, який займається питанням кредитування.

Тактика кредитної політики охоплює конкретні інструментарії, які використовуються окремим банком для реалізації його стратегічних цілей при здійсненні кредитних операцій, напрями їх удосконалення, порядок організації кредитного процесу.

Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу банку, зменшує ймовірність помилок і прийняття нерациональних рішень.

Система основних цілей кредитної політики комерційного банку в сучасних умовах повинна включати:

- забезпечення максимального рівня дохідності кредитного портфеля та акціонерного капіталу комерційного банку за мінімального рівня ризику;
- підтримання оптимального співвідношення між кредитами, депозитами та іншими зобов'язаннями і власним капіталом банку;
- забезпечення фінансової стійкості комерційного банку у процесі здійснення кредитної діяльності;
- забезпечення зваженого та оптимального використання кредитних ресурсів;
- досягнення оптимального балансу між зростанням обсягу «кредитного портфеля» і темпами поліпшення його якості;
- розширення клієнтської бази шляхом надання кредитних послуг високої якості;

– збереження високого рівня довіри юридичних і фізичних осіб до комерційного банку шляхом своєчасного і повного виконання своїх зобов'язань перед вкладниками та акціонерами [1].

Кредитна політика являє собою систему заходів, спрямованих на встановлення пріоритетів розвитку кредитних відносин, раціональну організацію та управління процесом кредитування різних категорій позичальників з метою забезпечення високої рентабельності і мінімізації кредитного ризику.

Обґрунтування виду кредитної політики обирається з урахуванням припустимого рівня кредитного ризику і має на меті створити основні умови формування майбутнього кредитного портфеля комерційного банку. Критерієм такого обґрунтування є конкретний рівень кредитного ризику, котрий керівництво банку припускає у процесі кредитних операцій.

У теперішній час банківські установи зазнають значних збитків саме від кредитної діяльності, оскільки багато з них проводять занадто ризиковану кредитну політику. Така ситуація ускладнюється політичною та економічною кризою в суспільстві, оскільки значна кількість підприємств і фізичних осіб зазнають проблем у поточній діяльності, не мають змоги вчасно погашати існуючі кредитні зобов'язання перед банками та отримувати нові кредитні ресурси.

Організація формування кредитної політики банку – це сукупність прийомів і методів раціонального поєднання елементів керуючої підсистеми (суб'єктів управління) із внутрішніми факторами, що впливають на формування кредитної політики в часі та просторі. У цьому розумінні організація формування кредитної політики банку повинна забезпечити створення найбільш сприятливих умов для досягнення цілей кредитної політики банку у визначений проміжок часу (рисунки 2).

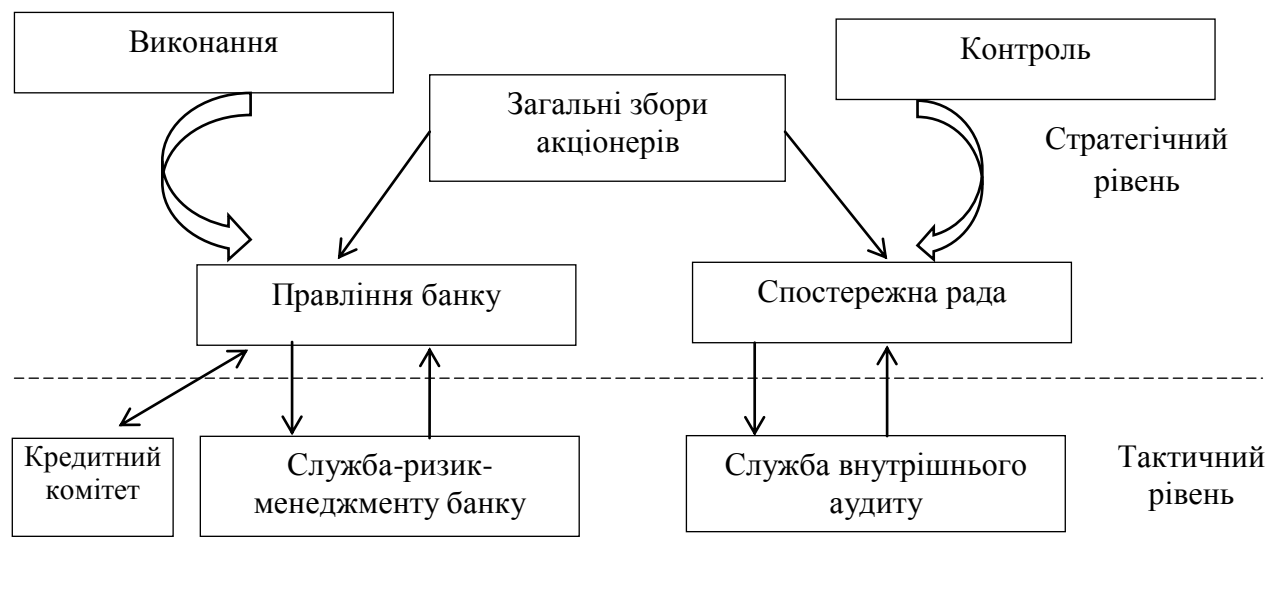


Рисунок 2 – Організація формування кредитної політики банку

Джерело: розроблено автором на основі [2, 3]

Формування кредитної політики банку здійснюється на стратегічному рівні спостережною радою банку в межах її функцій і відповідальності перед власниками банку, вкладниками/контрагентами та органами банківського нагляду.

Таким чином, сукупність розглянутих вище складових частин утворює єдину підготовчо-аналітичну підсистему загальної концепції управління кредитним портфелем банку, спрямовану на забезпечення належних умов для організації позичкових операцій за напрямками, що відображають реалізацію стратегічних цілей кредитної політики комерційного банку.

Список використаної літератури

1. Золотарьова О.В. Концепція кредитної політики комерційного банку та можливості підвищення її ефективності // Ю.В. Півняк, П.Ю. Мартиненко / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №9. – Ч.2. – С. 108-112.
2. Мещеряков А.А. Управління кредитним портфелем банку \ А.А. Мещеряков, К.С. Тарасюк // Вісник Дніпропетровського університету. Серія “Економіка”. – 2012. – Вип. 6(3). – С. 80-85.
3. Пашков А.И. Оценка качества кредитного портфеля / А.И Пашков // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 29–30.

*Ларіонова К.Л, к.е.н.,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Свідзінська Т.О, магістр
Хмельницький національний університет
K_Larionova@i.ua
svidzinskatana@gmail.com*

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найбільш критичних ризиків в умовах нестійкості економіки являється загроза банкрутства підприємства. Виникнення банкрутства підприємства супроводжується погіршенням структури фінансування підприємства, що пов'язано з помилками в фінансових рішеннях чи невиконання боргових зобов'язань.

В умовах нестійкого фінансового середовища, ризик банкрутства підприємства може бути наслідком реалізації недостатньо обґрунтованих масштабних проектів. Досить часто залучення кредитних ресурсів супроводжується ризиками невиконання боргових зобов'язань підприємств.

Недовершеність законодавчого механізму оздоровлення суб'єктів господарювання та відсутність практичного досвіду вдалого проведення санації призводить до необхідності розроблення теоретико методичного забезпечення процесів управління санацією підприємства. Тому, відповідно до цього набуває актуальності дослідження процесів та механізмів санації як інструмента оздоровлення функціонування підприємства.

Згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», санація – це система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів та капіталу і (або) зміною організаційної

та виробничої структури боржника [1]. Головна особливість якого проявляється у необхідності врахування інтересів всіх сторін, особливо кредиторів та визначенні конкретних процедур, що застосовуються у судовому порядку.

Наявність кризових явищ відповідно погіршують відносини підприємства з кредитними організаціями. В таких випадках умовою забезпечення економічної стійкості організації є використання ефективних інструментів санації. Саме тому насамперед доцільно було б здійснити прогнозування ймовірності банкрутства.

Прогнозування ймовірності банкрутства дозволяє на ранньому етапі передбачити можливі проблеми, своєчасно відкоригувати управлінські рішення. Своєчасно проведені дослідження дають можливість виявити вірогідність нестійкого стану, вчасно відреагувати та розробити убезпечуючі заходи.

Сукупність пов'язаних між собою заходів фінансового оздоровлення підприємства, що застосовуються на його окремих етапах, утворюють механізм фінансового оздоровлення (рисунок 1). Організаційний характер цього механізму підтверджується необхідністю формування і регулювання відносин між підприємством та іншими учасниками процесу санації.



Рисунок 1 - Механізм фінансового оздоровлення підприємств

Дані заходи виконуються не тільки підприємством, а й реалізуються також за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб, зовнішнього середовища підприємства.

Насамперед підприємству необхідно зробити докладний та всебічний аналіз фінансового стану підприємства для аналізу передумов кризи, який дасть змогу оцінити масштаби кризового стану для прийняття подальших управлінських рішень. Виявлення факторів, що зумовлюють виникнення кризових тенденцій, також допоможе в подальшому уникнути кризової ситуації на підприємстві. Як наслідок, стає можливим вибір найбільш ефективного механізму фінансового оздоровлення, для забезпечення виконання якого наступним етапом та елементом механізму є фінансування програми фінансового оздоровлення. Також для попередження кризових ситуацій необхідним є проведення повторного аналізу фінансового стану, що також дасть змогу проконтролювати процес фінансового оздоровлення підприємства.

Основними завданнями реалізації заходів із фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання є: відновлення фінансової стійкості, усунення неплатоспроможності, забезпечення фінансової рівноваги підприємств.

Усунення неплатоспроможності є кінцевою метою лише початкового етапу, що дозволяє не допустити розвиток проблеми банкрутства. У стратегічній перспективі фінансове оздоровлення підприємства має бути спрямоване на оптимальне використання його потенційних можливостей щодо формування прибутку, а отже, на підтримку довгострокової фінансової стійкості [2].

Зміни в законодавчій базі, що відбулись останнім часом, покликані зробити процедури фінансового оздоровлення підприємства більш ефективними, зменшити корупцію, покращити підприємницьке та регуляторне середовище, збільшити інвестиційну привабливість економіки України, підвищити рівень виконання контрактів та судових рішень, рівень захисту прав власності та захищеності інвесторів, а саме головне привести до того, що буде зростати відсоток тих підприємств, де проводиться ефективна санація, яка призведе до фінансового оздоровлення підприємства-боржника.

Санація перш за все стосується підприємств, які тимчасово потрапили в скрутне становище і володіють достатнім потенціалом для подальшого

розвитку. За умов своєчасного проведення комплексу санаційних заходів вони можуть розрахуватися з боргами та продовжити свою діяльність.

На нашу думку санація – це економіко-правові відносини між суб'єктами, які виникають під час впровадження системи заходів з метою задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів та оздоровлення фінансово-господарського стану боржника у довготривалій перспективі на основі на основі розвитку та реалізації санаційного потенціалу. На відміну від існуючих визначень, окреслені відносини між суб'єктами, підкреслюють організаційний аспект в управлінні санацією, що дозволяє виокремити організаційну складову механізму.

Ефективність оздоровчих заходів на підприємстві безпосередньо залежить від ступеня обґрунтованості концептуальної моделі управління санацією підприємства (рисунком 2).

<i>1. Діагностика кризового стану</i>					
<i>2. Виявлення чинників, що спричинили кризовий стан підприємства</i>					
чинники внутрішнього середовища			чинники зовнішнього середовища		
<i>3. Оцінка рівня санаційного потенціалу</i>					
критичний		низький		високий	
<i>4. Визначення факторів впливу на санаційний потенціал</i>					
<i>5. Визначення напрямів управління санацією та їх основних елементів</i>					
фінансовий	виробничий	трудовий	маркетинговий	інвестиційний	
- склад і структура активів (майна); - склад і структура пасивів (капіталу); - платоспроможність і ліквідність; - ділова активність; - рентабельність капіталу, активів	- матеріальна, технічна й технологічна підготовка виробництва; - стан основних фондів; - величина, структура і ефективність використання виробничих активів	- склад та професійний рівень підготовки кадрів; - система підготовки і перепідготовки; - система мотивації персоналу	- маркетингова діяльність; - збутова діяльність; - асортиментна політика; - система логістики	- обсяг, склад та ефективність інвестиційних вкладень; - вхідні і вихідні інвестиційні потоки; - інвестиційна привабливість	
<i>6. Формування основних складових механізму управління санацією підприємства</i>					
мета	завдання	принципи	методи	важелі	забезпечення
<i>7. Вибір санаційної стратегії залежно від рівня санаційного потенціалу та типу кризи</i>					
Стратегія забезпечення фінансової стійкості		Стратегія відновлення платоспроможності (розрахунок з кредиторами)		Стратегія забезпечення ефективного функціонування (прибутковості)	
<i>8. Впровадження санаційних заходів щодо оздоровлення підприємства та досягнення мети та завдань санації</i>					

Рисунок 2 - Концептуальна модель управління санацією підприємства

Запропоновані етапи процесу управління санацією підприємства представлені сукупністю функцій управління, упорядкованих у логічній послідовності їх виконання. Реалізація функцій, передбачених даним управлінським циклом, дозволяє забезпечити стійкий характер відновлення та подальшого розвитку підприємства.

Відповідно, якщо підприємство пройшло всі етапи оздоровлення та виконало всі умови, здобуло фінансову рівновагу, забезпечило фінансову стійкість, тобто потреби і наявність грошових коштів в обороті збалансовані, мета цього етапу фінансового оздоровлення вважається досягнутою.

Список використаної літератури

1. «Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Закон України від 22.12.2011 № 4212-VI – Режим доступу до реєстру: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

2. Канкиа Н. О. Процесс разработки стратегии финансового оздоровления предприятия / Н. О. Канкиа // Стратегии бизнеса. – 2014. – № 2. – С. 56-59.

3. Донченко Т. В. Методичні підходи до формування санаційної стратегії підприємства // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 10, ч. 3. – С. 54–59.

*Лишенко М.О. к.е.н., доцент
в.о. зав. кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net*

ВИБІР ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

Система стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства при врахуванні економічних ризиків являє собою комплексну взаємопов'язану структуру управління, спрямовану на розробку поточних та довгострокових стратегічних фінансових задач підприємства, заходів запобігання ризиків, створення програми дій, орієнтованої на майбутнє, в межах якої можливе

досягнення виконання головної мети підприємства – це забезпечення стійкого фінансового потенціалу підприємства і утримання його стійких позицій в конкурентному ринковому середовищі.

Для досліджуваного підприємства необхідно виявити взаємозв'язок між фінансовими та стратегічними цілями підприємства з мінімізацією фінансових ризиків на їх діяльність, недопущення можливого банкрутства та недоотримання суми прибутку. Підприємства мають бути зосереджені на зміцненні свого фінансового потенціалу через підвищення складових елементів фінансового потенціалу з оцінкою впливу на них факторів ризику – потенціалу основних фондів, потенціалу фінансових ресурсів, потенціалу виробництва продукції та потенціалу кредитних можливостей. Саме визначенні в дослідженні чотири складові елементи фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості і забезпечують досягнення бажаного його рівня [2, с. 62].

Невід'ємною складовою при побудові ефективної системи стратегічного механізму управління фінансовим потенціалом підприємства є об'єктний та процесно-орієнтований підхід стратегічного аналізу фінансових можливостей, ризик-менеджменту і галузі функціонування підприємства.

Досить важливим елементом при управлінні фінансовим потенціалом підприємства є значення фінансових ресурсів, так як без них підприємство не зможе досягнути бажаної стратегічної мети. Тому фінансові ресурси становлять основу фінансового потенціалу підприємства, так як стратегічне значення їх полягає в можливостях, які криються в них щодо розробки оптимальної для суб'єкта стратегії, тобто джерело формування, а також в принципово можливому впливі на зовнішнє середовище підприємства, тобто характер використання, і у специфіці стратегічної постановки цілей суб'єкта, тобто напряму дій. Механізм стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства харчової промисловості при врахуванні фінансових ризиків пов'язаний постановкою цілей підприємства і підтриманням відносин із навколишнім середовищем, що дозволяє йому досягати своїх фінансових

завдань, мінімізувати економічний ризик і відповідає його внутрішнім фінансовим можливостям [3, с. 527].

Так як фінансовий потенціал передбачає перспективи розвитку підприємства і забезпечує виконання загальної фінансової стратегії, нами встановлено взаємозв'язок стратегічних цілей і фінансових стратегічних цілей, який обумовив розроблений авторський підхід щодо поєднання сформульованих ключових фінансових стратегій, які різняться своїм складом, і матриці, яка базується на визначених рівнях фінансового потенціалу підприємств і стратегічних фінансових цілях, завдяки чому можна здійснити позиціонування підприємств на даній матриці (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця ключових фінансових стратегій

Стратегічні фінансові цілі <i>Рівні фінансового потенціалу</i>	Зростання доходів підприємства	Поліпшення та оптимізація структури джерел доходів, розробка і впровадження нових фінансових інструментів	Виділення пріоритетних зон фінансування діяльності підприємства
Високий	Підприємство виходить з кризового стану. При забезпеченні позитивних тенденцій зміни фінансово-господарського стану в майбутньому стане реальною можливість покращення управління фінансовим потенціалом	Достатньо успішна діяльність. Однак, не всі можливості розвитку фінансового потенціалу задіяні. Стабільна і динамічна діяльність забезпечить можливість досягнення максимального ефекту	Успішна діяльність з реальними можливостями подальшого розвитку фінансового потенціалу. Необхідно лише тримати досягнутий стан
Середній	Забезпечення стабільності розвитку фінансового потенціалу дозволить підприємству покращити свій стан. Чим вищим будуть темпи росту, тим швидше відбудеться покращення	Нестабільний фінансовий стан. Підприємство балансує між небезпекою опинитись в погіршеному фінансовому становищі з низьким рівнем фінансового потенціалу	Задовільний фінансовий стан, на який однаково негативно впливає нестабільний стан розвитку фінансового потенціалу. Усунення причин, які зумовлюють нестабільність розвитку, дозволяє зберегти положення в матриці
Низький	Підприємство знаходиться в кризовому стані. Для покращення ситуації необхідна комплексна система фінансово-господарського оздоровлення. Потрібно досягти приросту результатів фінансової і господарської діяльності	Старіюче підприємство. Необхідно не допустити суцільного погіршення, досягаючи стабільно зростаючої тенденції розвитку. Доцільною є спроба виходу на нові сегменти ринку і розвиток технічних нововведень	Підприємство досягло меж розвитку. Перспективною можна вважати орієнтацію виробництва, вихід на нові ринки збуту, проведення маркетингової політики, яка може не допустити погіршення стану

Необхідно зауважити, що на остаточне визначення та вибір ключової фінансової стратегії для управління фінансовим потенціалом підприємства впливає перелік наступних факторів [3, с. 528]:

- ризик — чим ризикуємо і який рівень ризику вважати прийнятним;
- знання минулих стратегій – часто свідоме чи несвідоме управління підприємством знаходиться під впливом минулих і стратегічних альтернатив, обраних підприємством;
- реакція на власників – переважно власники акцій обмежуються гнучкістю керівництва при виборі конкретних стратегій. Наприклад, якщо постійна група інвесторів скупить акції фірми, то змусять її змінити стратегію або викупити акції за вищою ціною;
- фактор часу – може сприяти успіху чи невдачі, тому що реалізація навіть доброї ідеї в невдалий момент може призвести до збитків або навіть ліквідації підприємства. Кінцевою метою даного етапу є вибір єдиної стратегії.

Практична реалізація запропонованого підходу дозволила розподілити досліджуване підприємство у визначених площинах матриці з вибором найбільш адекватної фінансової стратегії для рівня його фінансового потенціалу, можливості його формування, використання та стратегічного бачення (табл. 2).

Таблиця 3.4

Позиціонування ПАТ «Хлібокомбінат» на матриці ключових фінансових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом

Стратегічні фінансові цілі <i>Рівні фінансового потенціалу</i>	Зростання доходів підприємства	Поліпшення та оптимізація структури джерел доходів, розробка і впровадження нових фінансових інструментів	Виділення пріоритетних зон фінансування діяльності підприємства
Високий	*	*	*
Середній	*	ПАТ «Хлібокомбінат»	
Низький	*	*	*

Отже, вибір ключових фінансових стратегій управління фінансовим потенціалом підприємств харчової промисловості здійснюється в контексті поєднання досягнутого його рівня із їхніми фінансовими стратегічними цілями,

за умови врахування факторів впливу на них [4].

Стратегічне управління фінансовим потенціалом ПАТ «Хлібокомбінат» стосується і фінансових стратегічних цілей та їх засобів. У площині цілей воно підкреслює загальні контури майбутнього підприємства; як засіб – показує, якої цілі слід досягти. Необхідність стратегічного управління фінансовим потенціалом пояснюється тим, що підприємству потрібно адаптуватися як до зовнішніх сприятливих можливостей, так і до загроз, виявити відповідні варіанти і забезпечити ефективне пристосування стратегії до умов навколишнього середовища [1, с. 269].

Отже, стратегічне визначення напрямів діяльності підприємства харчової промисловості не пов'язане з його організаційною структурою у всіх її можливих варіантах. Виділення стратегічних напрямів діяльності ґрунтується на перспективному баченні динаміки і потоків ресурсів та продуктів, які забезпечать в середньо – та довгостроковому періодах зростання підприємства. Оскільки на сучасному етапі об'єктом будь-якого стратегічного аналізу є певне поєднання «продукт – ринок», діяльність підприємства, її структурування та організаційне впорядкування теж мають підпорядковуватися цій логіці. Стратегічний аналіз передбачає обов'язкову оцінку умов, за яких відбудуватиметься діяльність підприємства, привабливості існуючих і потенційно можливих ринків. Він зобов'язує всі підприємства якомога точніше оцінювати їхню позицію на ринках щодо всіх конкурентів.

Список використаної літератури

1. Вініченко І.І. Формування та використання фінансового потенціалу / І.І. Вініченко, Н.В.Трусова // Інноваційна економіка. – Тернопіль. – 2014. – С. 262-269.
2. Павлов В. Н. Факторы роста и модернизации финансового потенциала региона [Текст] / В. Н. Павлов / Финансы. – 2011. – № 7. – С. 62–64.
3. Приймак І. І. Модель стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Вип. 37. – Львів. - 2011. - С. 527–532.
4. Потенціал ендогенного зростання економіки України : [монографія] / [М. Скрипниченко, Т. Приходько, В. Сіденко] ; за ред. М. Скрипниченко. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України. - 2010. – 435 с.

*Максименко Я.О., магістрант
Науковий керівник: Сокиринська І.Г., к.е.н., доц.
Національна металургійна академія України
Maximenko96@ukr.net*

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В період з 2014-2016 р.р. внаслідок багатьох економічних та політичних подій кризи зазнала вся банківська система України. За цей період ліцензій були позбавлені більш ніж 80 українських банків, під загрозою банкрутства опинився найбільший банк країни «ПриватБанк», частка активів якого займає приблизно 25% від усієї банківської системи. Така велика кількість ліквідованих банків свідчить про те, що в умовах політичної і економічної нестабільності банки не мають змоги впоратися з ризиками. Залучення у вклади тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, тобто надання кредиту на власних умовах та на власний ризик, є основним видом діяльності банку. Кредитна діяльність є ризиковою справою, тому кожен кредит навіть «безризиковий» має не тільки кількісні, вартісні і часові характеристики, а й менш помітну, проте дуже важливу для кредиторів, характеристику ризикованості кредитування.

У сучасній економічній думці немає однозначного трактування поняття «кредитний ризик», тому що відсутня і єдність науковців у питанні його складових, що спричиняє неоднозначність поглядів науковців у визначенні його сутності як в нормативно-правових актах України, так і в економічній літературі.

Так, в Постанові [2] кредитний ризик визначено як «розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента». Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [3] містить наступне його визначення: «імовірність втрат однієї зі сторін-укладачів контракту про придбання фінансового інструмента внаслідок невиконання зобов'язання іншою стороною». НБУ трактує кредитний ризик таким чином: «наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через

неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [4].

Вітчизняні та зарубіжні вчені мають різні погляди на зміст кредитного ризику (табл. 1).

Таблиця 1 – Трактування поняття «кредитний ризик» науковцями:

Науковець 1	Трактування 2
Н. Піджарко [5, с. 157]	ризик несплати позичальником основного боргу та відсотків по ньому, належних кредитору у зв'язку із погіршенням фінансового стану позичальника, відсутністю необхідних організаційних здібностей в його керівництва, недостатністю підготовки працівника, що приймає рішення про кредитування, та інші обставини;
У.Владичин [6, с. 357]; М. Денисенко [7, с. 440]	ймовірність несплати позичальником основного боргу та процентів за користування кредитом у строки, визначені у кредитному договорі;
С. Черкесова [8, с. 305]; А. Демківський [9, с. 319];	ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредитору;
В. Шелудько [10, с. 182]	ризик несплати позичальником основного боргу та процентів за ним. Невпевненість кредитора в тому, що боржник матиме змогу виконати свої зобов'язання щодо умов та термінів кредитної угоди;
А. Щетинін [11, с. 11]	несвоєчасне повернення а також часткове або повне неповернення наданої позичальникові позики;
І. Демчик [12, с. 14]	потенційна можливість втрати сум основного боргу та процента по ньому, яка виникає в результаті порушення цілісності руху позикової вартості під впливом різних факторів;
Н. Радаєв [13, с. 106]	ризик банку-кредитора, пов'язаний із можливістю непогашення позичальником основної суми і процентів по ньому вчасно та повністю.
Т. Косова [14, с. 356]	міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати своїх зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів.
А. Загородній [15, с. 499]	ризик невиконання позичальником його зобов'язань щодо кредитора, можливість відмови позичальника від сплати процента за кредит і (або) повернення самого кредиту;
О. Лаврушин [16, с. 30]	ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою стороною;
О. Жарковська [17, с. 355]	нездатність чи небажання партнера діяти у відповідності із умовами договору;
Є. Супрунович [18, с. 31]	ризик порушення боржником умов договору чи іншого методу невиконання зобов'язань;
В. Бабкін [19, с. 109]	ризик виникнення в банку збитків внаслідок невиконання, невчасного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком у відповідності з умовами договору;
Базельський комітет з питань банківського нагляду [20]	можливість того, що позичальник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання з раніше досягнутими умовами;

Багато авторів ототожнюють кредитний ризик з причиною його виникнення, тобто трактування здійснюється у відповідності до обставин та

чинників, результатом яких є втрати банку. Дане поняття часто пов'язують з невизначеністю, можливістю зазнати збитки, не отримати запланованого доходу. Також поширена думка до трактування ризику як можливості втрат, коли акцентується увага на негативному, небажаному результаті його прояву. Проте з практичного погляду, підприємство концентрується на прибутковості, коли воно має приймає рішення про намір взяти на себе кредитний ризик, отже воно ставить за мету отримати прибуток, а не уникнути втрат.

Для того щоб остаточно сформулювати твердження щодо кредитного ризику доцільно виділити і охарактеризувати ознаки цього ризику, завдяки чому і на яких умовах виникає даний ризик. Ці характеристики нами пропонується класифікувати за наступними ознаками (табл. 2).

Таблиця 2 – Ознаки кредитного ризику (розроблено на підставі [5-20])

Ознака	Характеристика
Економічна природа ризику у банківській діяльності і його об'єктивна природа.	З огляду на те, що будь-яка економічна діяльність є ризиковою і на специфіку банківської діяльності це явище неминуче, тому ризик потрібно не оминати, а навчитись ефективно ним керувати. Об'єктивність проявляється у тому, що ризик існує незалежно від того враховують його чи ігнорують. На це впливають велика кількість процесів у економіці, політиці, соціальному житті
Економічні відносини	Кредитний ризик базується на економічних відносинах кредитора і позичальника, стосовно кредиту, який надається останньому на певних умовах.
Суб'єктивна оцінка і асиметрія інформації	У випадку ризику потрібно розуміти, що якість оцінки залежить від багатьох факторів, внутрішніх: методика оцінки, яка використовується, професіонального рівня оцінювача, його досвіду, повноти) і точності отриманої інформації для оцінки, тому і з'являється таке явище як асиметрія інформації, тобто про здатність позичальника повернути кредит більш точно знає сам позичальник та зовнішніх у вигляді макроекономічної нестабільності, всі ці фактори мають вплив на суб'єктивну оцінку.
Принципи невизначеності і альтернативності	Обмеженість інформації викликає невизначеність. У випадку кредиту, ця невизначеність можливо розділити на вартісну і часову, вартісна зумовлює здатність повернути суму кредиту та відсотки по ньому, а часова – виконання зобов'язання у зазначений термін, ці невизначеності мають спільну кредитну природу і існують водночас. Вони вимагають від кредитора пошуку більш ефективного методу перетворення невизначеності у ризик, який надасть змогу більш точного врахування ймовірності. Це створює варіативність вибору для кредитора і подальшого прийняття ним рішення.

Ознака	Характеристика
Мінливість	Кредитний ризик має мінливий характер і змінюється впродовж часу.
Усвідомлення ймовірностей позитивного, негативного і нульового результату	Кредитор свідомо йде на кредитний ризик, мотивом, який штовхає його на цей крок, є отримання прибутку, який він зможе отримати внаслідок кредитної операції. Якщо немає ніяких можливостей до отримання доходів, лише витрати, то це вже не ризик, а збиток. Якщо підрахована ймовірність негативних наслідків, то підрахована й ймовірність настання і позитивних

Тому нами пропонується на основі виділених ознак сформувані удосконалене трактування поняття кредитний ризик:

Кредитний ризик – це кількісне вираження ймовірності неповернення позичальником кредиту і (або) відсотків по ньому у зазначений термін, яке базується на суб'єктивній оцінці певних факторів за наявності альтернатив та асиметричності інформації.

На основі «Оцінки ризиків банківської системи країни» (2017) [1], опублікованої компанією Standard & Poor's, ризики української банківської системи залишаються одними з найвищих у світовому масштабі через нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні. Тому питання безпеки банківської системи потрібно досліджувати більш ретельно.

НБУ [4] щомісячно публікує інформацію щодо якості кредитного портфелю і активів банківської системи України. Дані, наведені в табл. 3, надають змогу проаналізувати стан банківського ринку і здатність банків достовірно визначати кредитний ризик, базуючись на аналізі кількості проблемних кредитів.

НБУ дає наступне визначення непрацюючим кредитам [4]. Недіючі кредити (nonperforming loans (NPL) – це сумнівні та безнадійні до повернення кредити. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або

«незадовільним». Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат.

Таблиця 3 – Частка непрацюючих активів банківської системи України

Активна операція	Усього			
	01.12.2017	01.01.2018	01.02.2018	01.03.2018
Кредитні операції:				
Кредити корпоративному сектору	874 644	892 900	920 828	905 409
непрацюючі кредити	493 850	500 263	534 786	524 507
частка непрацюючих кредитів, %	56,46	56,03	58,08	57,93
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами-підприємцями)	163 953	174 448	186 767	184 578
непрацюючі кредити	85 328	93 353	102 727	99 530
частка непрацюючих кредитів, %	52,04	53,51	55,00	53,92
Всі кредити:	1 057 547	1 090 914	1 129 104	1 112 905
непрацюючі кредити	580 548	594 999	639 095	625 503
частка непрацюючих кредитів, %	54,90	54,54	56,60	56,20
Загальні активи та фінансові зобов'язання	2 104 528	2 198 703	2 231 546	2 215 022
непрацюючі активи	615 330	622 817	668 237	652 198
частка непрацюючих активів, %	29,24	28,33	29,95	29,44

За даними табл. 3 бачимо, що частка непрацюючих кредитів у банківській системі дуже висока, непрацюючі кредити займають 94,12%; 95,31%; 95,4%; 95,68% відповідно від долі непрацюючих активів за останніх чотири місяці. Підбиваючи підсумки 2017 року Національний банк[4] визнав, що Україна стала рекордсменом світу по частці непрацюючих кредитів, що зосередилися в наших банках. Нажаль, у 2018 р. ситуація істотно не змінилась: з 01.12.2017 по 01.03.2018 кількість проблемних кредитів зростає. Така тенденція є загрозою для фінансової безпеки країни.

Таким чином, для зниження рівня кредитного ризику важливим є суттєве зменшення кількості проблемних (непрацюючих) кредитів. Це можливе при

підвищенні якості процедури визначення кредитоспроможності та присвоєнні позичальникам більш достовірного рівня кредитного ризику, а також створенні банками більш дієвих інструментів визначення й моніторингу кредитних ризиків, що дозволить в подальшому зменшити кількість проблемних кредитів та стабілізувати кредитну систему.

Список використаної літератури

1. S&P RatingsDirect. 2017. Banking industry country risk assessment: Ukraine. February 15.
2. Постанова «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» /30.06.2016 № 351// Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. // № 599. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
4. Глосарій банківської термінології НБУ [Електронний ресурс] // Кредитний ризик// Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123415
5. Піджарко Н. Моделі оптимізації ризиків при управлінні активами та пасивами комерційних банків в умовах кризових ситуацій [Текст] / Н. Піджарко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2. – С. 156-162.
6. Банківське кредитування [Текст] : навч. посіб / У. Владичин, С. Реверчук. – К. : Атака, 2008. – 648 с.
7. Кредитування та ризику [Текст] : навч. посібник / М. Денисенко, В. Домрачев, В. Кабанов, А. Ігнатенко. – К.:Професіонал, 2008.– 480с.
8. Ринок фінансових послуг[Текст]: навч. посібник / С. Черкесова. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 496 с.
9. Гроші та кредит [Текст] : навч. посіб. / А. Демківський – К. : Дакор, 2005. – 528 с.
10. Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. Шелудько. – К. : Знання, 2008. – 535 с
11. Гроші та кредит [Текст] : підруч. для студ. ВНЗ / А. Щетинін. – 4-те видання, перероб. доп. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 440 с.
12. Демчик И. Управление кредитным риском: финансово-правовой анализ [Текст] / И. Демчик // Банковский менеджмент. – 2012. – № 6. – С. 13-19.
13. Радаев Н. Параметры, управляющие банковским кредитным риском: оценка и взаимосвязь [Текст] / Н. Радаев, А. Иванченко, О. Гальчич // Управление в кредитной организации. – 2008. – № 3. – С.106-121.

14. Банківські операції [Текст] : навч. посіб. / Т. Косова, О. Циганов. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 372 с.
15. Загородній А. Ринок фінансових послуг: Термінологічний словник [Текст] : словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – Л. : Бескид Біт, 2008. – 544 с.
16. Банковское дело [Текст] : / под ред. О. Лаврушина. – М. : Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – 428 с.
17. Банковское дело [Текст] : учебник / Е. Жарковская. – 4-е изд., исправ. и доп. – М. : Омега-Л, 2006. – 452 с.
18. Супрунович Є. Управління кредитним ризиком [Текст] / Є. Супрунович // Банкаускі веснік. -2004. – № 25. – С. 25-31.
19. Бабкин В. Минимизация банковских рисков с позиции экономической безопасности [Текст] / В.Бабкин // Управление в кредитной организации. – 2007. – №2. – С. 101-115.
20. Basel Committee on Banking Supervision, Principles for the Management of Credit Risk, Bank for International Settlements, 2000. [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/>. – Title from the screen.

*Маслянчук І., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту Дейнега О.В.
Рівненський державний гуманітарний університет
2011zima@ukr.net*

УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ МЕБЛЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОГО СЕРЕДОВИЩА

Сучасні економічні умови характеризуються значною нестійкістю, мінливістю, а відповідно невизначеністю умов господарювання. Ці процеси найбільш виражені на ринках із інтенсивною конкуренцією, яка породжує підвищену чутливість споживачів до якісних і цінових характеристик продукції і послуг, що пропонуються виробниками на ринку. За таких умов значну увагу необхідно приділяти маркетинговій товарній політиці підприємств, за допомогою якої можна визначити, які саме продукти необхідно пропонувати ринку, сформувавши адекватні потребам ринку їх якісні та цінові характеристики, своєчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, проводячи модифікацію, модернізацію, оновлення або диверсифікацію товарної пропозиції.

На думку сучасних науковців, товарна політика відіграє важливу роль у втіленні її в комерційну і маркетингову діяльність підприємства на ринку. Визначає дії, спрямовані на забезпечення потреб споживачів у товарах і послугах (маркетинговий аспект), на досягнення економічної ефективності підприємства при реалізації продукції (комерційний аспект) [1, с. 112].

Поняття «маркетингова товарна політика» складається із двох слів-понять, які визначають її зміст: товар і політика. Вважається, що найбільш пріоритетним у цьому словосполученні є все-таки товар, а саме маркетингове розуміння його сутності. Зв'язок між цими поняттями визначається таким чином: адекватна політика визначає ключові риси свідомого формування самого товару та способів його використання для досягнення корпоративних цілей, маркетинг – специфічним різновидом, що визначає особливий стиль, зміст та характер реалізації обраної політики. Відповідно до цього категорія товару має враховувати можливість узгодження з критеріями політики та маркетингу [2].

Одним із базових завдань товарної політики є формування оптимального товарного асортименту. Існує значна кількість методик, які допомагають керівникам організацій планувати та корегувати свій перспективний товарний асортимент, який повинен відповідати специфіці діяльності цього підприємства. Кожне підприємство вибирає для себе такий інструмент, який вважає за правильний. На вибір впливає те, яку продукцію виготовляють, якому сегменту її представляють, до якої галузі належить діяльність підприємства, в якому конкурентному середовищі доводиться діяти та інші чинники [3].

Меблі - продукт тривалого використання, тому її випуск характеризується рядом особливостей, а саме: складним циклом виробництва, вплив на який чинять технології; тривалим періодом виведення на ринок нових моделей; високими вимогами до якості; гарантійним і післягарантійним обслуговуванням; конкуренцією ринків нових і бувших у використанні товарів; тривалим періодом вибору і здійснення покупки.

Одним з ключових чинників впливу на ринок меблів є доходи населення в тому чи іншому регіоні, а також кількість коштів, яке покупець готовий витратити на меблі. Меблі українського виробництва відрізняються від інших товарів на ринку, оскільки вони набагато дешевші за імпортні, що пояснюється меншими витратами на виробництво і доставку, а також величиною податків. Покупці з регіонів з більш високим рівнем доходу вибирають продукцію відомих брендів, незважаючи на їх вартість.

Крім того, на попит на ринку меблів в значній мірі впливають модні тенденції і світові тренди. В умовах глобалізації українським виробникам потрібно відстежувати всі модні течії, які з'являються на ринку [4].

Меблі ФОП Маслянчук служать довго і надійно, не втрачаючи своєї привабливості та функціональності. Конкурентними перевагами продукції цього виробника є: гарантія не менше двох років; екологічно чиста сировина, якість якої відповідає європейським нормам; можливості створення значної кількості модифікацій продукції; проектування меблів із використанням сучасного програмного забезпечення; виготовлення меблів на високотехнологічному імпортному обладнанні; повний цикл обслуговування (розробка індивідуального дизайн-проекту меблів; консультації кваліфікованих спеціалістів щодо вибору матеріалів, фактури, аксесуарів і комплектуючих найрізноманітніших конфігурацій та загальної стилістики приміщення; врахування всіх побажань клієнта при проектуванні та виготовленні замовлення; доставка та монтаж меблів; гарантійне та післягарантійне обслуговування).

Список використаної літератури

1. Головацька Л. В. Товарна політика в системі управління маркетингом / Л. В. Головацька // Наукові записки. – 2011 / 4 (37). – С. 111-116.
2. Жайворонок Л. В. Маркетингова товарна політика в системі сучасного концептуального забезпечення управління підприємництва / Л. В. Жайворонок // Ефективна економіка <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5004>.

3. Формування та оптимізація товарного асортименту підприємства для внутрішнього та зовнішнього ринку [Електронний ресурс] / В. П. Колесніков // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. - 2013. - Вип. 23. - С. 48-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_11.

4. Поступове зростання вітчизняних виробників: аналітичний огляд ринку меблів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу <https://proconsulting.ua/ua/pressroom/postepennyj-rost-doli-otchestvennyh-proizvoditelej-analiticheskij-obzor-rynka-mebeli-ukrainy>

*Мелихова А.В., к.ю.н., доцент
Эстонский университет прикладных наук
по предпринимательству Mainor
angela@abconsult.ee*

СКРЫТЫЕ ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ОПЫТ ЭСТОНИИ

По общему правилу, трудовые отношения между работником и работодателем возникают на основании заключаемого между ними трудового договора, в силу которого работник выполняет работу для работодателя, подчиняясь его руководству и контролю, а работодатель выплачивает работнику соответствующее вознаграждение за труд. Суть этих отношений заключается в подчинении работника правилам организации труда, в праве на ежегодный оплачиваемый отпуск, в праве на ежемесячное получение вознаграждения за труд и других гарантиях.

К сожалению, в предпринимательской среде Эстонии нередки случаи, когда работодатели предпринимают незаконные попытки скрыть трудовые отношения, подменив их совершенно иными, как правило, гражданско-правовыми отношениями, заключая соответствующие договоры подряда или поручения. Конечно, оба договора (и трудовой, и подрядный) предполагают выполнение определенной работы за вознаграждение, однако правовые последствия их различны ввиду того, что правоотношение, возникающее по трудовому договору, регулируется трудовым законодательством, а

правоотношение между подрядчиком и заказчиком - Обязательственно-правовым законом.

Отдавая предпочтение заключению договоров гражданско-правового характера, эстонские предприниматели, как правило, стремятся "сэкономить" на рабочей силе (ввиду меньшего объёма обязательств перед "работником"), руководствуясь тем, что такие договоры дают им большую свободу для прекращения договорных отношений и при этом фактический работник не получает никаких гарантий и компенсаций, предусмотренных трудовым законодательством. Такой подход влечет за собой целый ряд проблем, связанных с нарушением социально-экономических и трудовых прав работников.

Согласно, определению, принятому МОТ, "скрытые трудовые отношения - это отношения, которым придана видимость, отличающаяся от объективной реальности, с целью ликвидации или ослабления правовой защиты".

Другими словами, предприниматель, заключая необоснованные гражданско-правовые договоры, преследует цель ликвидации или ослабления правовой защиты фактического работника, непредоставления предусмотренных трудовым законодательством социальных льгот и гарантий, минимизации налогового бремени и т.д.

С какими же формами скрытых трудовых отношений сталкиваются потенциальные работники в Эстонии? Чаще всего трудовые отношения маскируются либо под учебную или трудовую практику, пробную работу (неоплачиваемые пробные дни), или волонтерство (добровольную работу).

Договор о прохождении практики и договор о выполнении волонтерской работы принято рассматривать в качестве разновидностей договора поручения. В отличие от договора подряда, который является возмездным договором, и предусматривает выплату вознаграждения за выполненную работу, договор поручения относится к числу безвозмездных договоров, по которому услуга может быть оказана абсолютно бесплатно.

Письменный договор о прохождении учебной или трудовой практики, содержание которого отвечает содержанию договора поручения, как правило, заключается с практикантом до начала практики. Данный договор позволяет использовать "рабочую силу" при значительно меньших затратах, чем в случае заключения трудового договора. Согласно действующему законодательству, проходить практику на предприятии можно в 2 случаях:

- по направлению учебного заведения для прохождения профессиональной практики или практики по специальности, которой овладевает учащийся (ст. 30 Закона о профессиональных учебных заведениях; Постановление министра образования и науки № 32 от 12.09.2013 года "Условия и порядок организации и проведения практики");
- по направлению Кассы по безработице для прохождения трудовой практики (продолжительностью до 4 месяцев), лицами, потерявшими работу (ст. 15 Закона об услугах и пособиях рынка труда).

В то же время никто не запрещает устроиться на практику без посредничества учебного заведения или Кассы по безработице. В этом случае инициатива может исходить как от самого заинтересованного лица, так и от предприятия, испытывающего потребность в практикантах.

Учебная практика может осуществляться как на возмездной, так и на безвозмездной основе. В случае с трудовой практикой, Касса по безработице выплачивает соответствующее вознаграждение как работодателю (руководителю практики), так и безработному-практиканту (ч. 6 ст. 15 и п. 2 ст. 34 Закона об услугах и пособиях рынка труда).

Зачастую, заключение договора о прохождении практики, возникающей по т.н. "личной инициативе", заменяет собой прохождение работником испытательного срока при приёме на работу, применяемого (по умолчанию) при заключения трудового договора, и оплачиваемого в размере не ниже установленного законом минимума. Заключение же указанного выше договора позволяет "руководителю практики" выплачивать "практиканту" любые суммы, либо требовать выполнения работы вообще бесплатно в течение всего,

указанного в договоре, срока (при этом максимальная продолжительность испытательного срока, установленного трудовым законодательством, составляет 4 месяца).

Ещё одним распространённым способом "ухода" от заключения трудового договора и применения в отношении работника испытательного срока является использование практики неоплачиваемых пробных дней или ("пробной работы"), в ходе которых потенциальным работникам предлагается "проявить себя", выполняя трудовые обязанности абсолютно бесплатно. Данные действия работодателя являются незаконными, ввиду того, что, во-первых, в эстонском трудовом законодательстве отсутствует понятие "пробного дня", а, во-вторых, любой допуск лица до выполнения работы в пользу другого лица (например, обслуживание клиентов за кассой в магазине), выполнение которой (исходя из принципа разумности), можно ожидать только за вознаграждение, предполагает заключение между сторонами трудового договора (в течение первых 14 календарных дней и в устной форме), со всеми вытекающими отсюда правовыми последствиями как для работника, так и для работодателя. Кроме того, фактический допуск работника до работы предполагает автоматическое применение в отношении него испытательного срока и регистрацию его в Регистре трудовой деятельности.

Следовательно, у работодателя всегда есть законный способ проверить знания, навыки и здоровье работника, заключив в нём трудовой договор, а, в случае, неудовлетворительных результатов испытательного срока, отказаться от договора, уведомив об этом работника за 15 календарных дней (ч. 1 ст. 86, ст. 96 Закона о трудовом договоре).

Ситуация, при которой использование "пробного дня" является вполне обоснованным и законным, возможна лишь в случае с лицами, потерявшими работу. Речь идёт об услуге рынка труда, предлагаемой Кассой по безработице, продолжительность которой составляет один день. Благодаря такому подходу потенциальный работник имеет возможность "попробовать себя" на

предлагаемом рабочем месте, а работодатель - убедиться, перед заключением трудового договора, в "годности" кандидата.

Главным условием организации подобной пробной работы является поиск работника на свободную вакансию через Кассу по безработице. За участие в пробном дне безработный имеет право получить пособие на проезд и проживание (но не более 26 евро в день) (п. 4 ст. 36 Закона об услугах и пособиях рынка труда).

Как уже отмечалось выше, трудовое законодательство не предусматривает возможности привлечения работника по трудовому договору к безвозмездному труду. На практике же нередки случаи, когда вместо заключения трудового договора работнику предлагают "ограничиться" заключением договора о волонтерской работе, придя на помощь в качестве добровольца, выполняющего работу, опять-таки, абсолютно бесплатно (по крайней мере, официально).

В Эстонии отсутствует специальное законодательство, регулирующее добровольную работу. В то же время, согласно сложившейся практике, волонтерство принято рассматривать как систему трудовых отношений, построенную на механизме нематериального стимулирования и преследующую социальные, благотворительные и иные общественно полезные цели. Другими словами, оно основывается на добровольном, не требующем оплаты труде, а основными мотивами выполняемой работы являются не материальное поощрение, а социальные, благотворительные и духовные интересы.

В некоторых сферах деятельности добровольная работа уже давно заменила собой "пробные дни", ввиду своей возможной продолжительности (вплоть до нескольких месяцев), "добровольности" и безвозмездности. Конечно же, сама по себе добровольная работа никоим образом не запрещена, однако с полным доверием к ней можно относиться только в тех случаях, когда она выполняется исходя из личной заинтересованности, по этическим или другим аналогичным соображениям. Работой добровольца нельзя заменить трудовые

отношения. В противном случае, мы вновь столкнёмся с той же ситуацией, о которой шла речь выше, в контексте "пробных дней".

Лица, с которыми заключаются договоры о волонтерской работе должны быть зарегистрированы в Регистре трудовой деятельности (за исключением волонтеров, работающих в некоммерческом объединении). В целом, налоговое законодательство Эстонии не способствует использованию труда волонтеров в частном секторе (хотя предпринимательская практика знает немало примеров использования труда "добровольцев" в сфере торговли, общественного питания и строительства).

В ходе осуществления контроля за исполнением требований трудового законодательства, надзорные органы Эстонии руководствуются в своей практике общим правилом, в силу которого, предполагается, что лицо, допущенное до выполнения работы в интересах предпринимателя, выполняет эту работу на основании трудового договора. В случае возникновения спора о том, был ли заключен договор и на каких условиях, все риски и бремя доказывания ложатся на плечи работодателя. В ситуации, при которой лицо, выполняющее работу по гражданско-правовому договору посчитает, что содержание его работы и условия труда больше характерны для трудовых отношений, оно вправе обратиться в органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров с требованием о признании отношений, возникших на основании гражданско-правового договора, трудовыми отношениями.

В заключение следует отметить, что еще 2006 году Генеральной конференцией МОТ была принята Рекомендация № 198 «О трудовом правоотношении», в которой говорится о том, что "национальная политика стран-членов МОТ должна, как минимум, предусматривать меры, направленные на ведение борьбы со скрытыми формами трудовых отношений" (п. 4), в том числе, замаскированных под различные виды гражданско-правовых отношений.

Список использованной литературы

1. Закон о пособиях и услугах рынка труда (RT I 2005, 54, 430).

*Мушникова С. А.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Біленька А.А., студентка
Національна металургійна академія України
e-mail:svetamush@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки і діяльності підприємств спрямованої на підвищення ефективності діяльності через використання інноваційних технологій спостерігається все більша концентрація уваги щодо питань управління структурою капіталу, у тому числі однієї з найважливіших його складових – власного капіталу. Проблематика управління власним капіталом є актуальною, оскільки від його величини залежать показники фінансової стійкості та платоспроможності, а також забезпечується ефективна виробничо-господарська діяльність підприємства загалом. Важливість управління власним капіталом виникає не лише через внутрішні передумови, як, наприклад, прагненням покращити фінансові результати, але і через залежність підприємств від факторів зовнішнього середовища, таких як потреба в отриманні інвестиційних коштів та необхідність залучення кредитних ресурсів задля фінансування діяльності.

Власний капітал – це різновид ресурсів підприємств, що формується його власниками за допомогою внесків до статутного фонду та частини прибутку в процесі виробничо-господарської діяльності [1, с.50].

Поняття управління власним капіталом необхідно розуміти як забезпечення належної управлінської системи скерованої на вирішення таких основних завдань [1, 2]:

1. Формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства.
2. Оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання.

3. Забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику.

4. Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності.

5. Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку.

6. Забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників.

7. Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства.

8. Оптимізація обігу капіталу.

9. Забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

Ефективність управління структурою капіталу значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління капіталом.

Отже саме капітал є головною рушійною силою ефективного функціонування суб'єкта діяльності, ефективне управління яким зумовлює перспективу розвитку господарської одиниці, тому докладнішого розгляду потребує оптимізація структури капіталу.

Аналіз літературних джерел дав змогу зробити висновки, що методику оптимізації структури капіталу доцільно побудувати у три етапи [1]:

1. Здійснення фінансового аналізу структури капіталу.

2. Визначення інтегрованих шляхів оптимізації структури капіталу.

3. Створення ефективної концепції збереження власного капіталу.

Отже важливо враховувати фактор оптимального співвідношення між обсягами залученого капіталу й сформованих активів, провадити ефективну емісійну політику з дослідженням ринку цінних паперів, а також позицій акцій даного підприємства на такому ринку. Щодо можливості нарощення нерозподіленого прибутку то вона прямо пов'язана з плануванням і реалізацією дивідендної політики, що впливає на стратегію управління капіталом підприємства та вибору джерел його акумулювання [4, с. 94-95].

Враховуючи визначення власного капіталу як загальної вартості майна підприємства, можна зауважити, що реальну вартість не завжди можна визначити кількісно, зокрема за інших рівних умов вартість компанії, що є відомим трендом, є вищою, а отже, вищою буде і вартість її майна [1, 4]. Тож оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним.

Також одним із основних питань управління власним капіталом підприємства є визначення оптимальної структури капіталу, тобто такого співвідношення власних і позикових коштів, яке забезпечує максимізацію ринкової вартості компанії.

Враховуючи динамічність зовнішнього середовища та підвищення конкуренції, часто основною метою підприємства є не збільшення власного капіталу, а його збереження. Відповідно до концепції збереження власного капіталу таке управління доцільне у разі, коли підприємство перебуває у кризовому стані.

А також розглянемо найбільш поширений варіант формування структури власного капіталу, а саме, використання капіталізованого прибутку, тобто тієї частини чистого прибутку підприємства, що спрямовується на поповнення обсягу його фінансових ресурсів задля організації і підтримки поточної діяльності.

Сам капіталізований прибуток підприємства, акумульований за результатами фінансово-господарської діяльності, є не лише вагомим елементом власного капіталу, але й джерелом покриття його зобов'язань перед партнерами, споживачами й співробітниками, що знаходить своє відображення у розподілі чистого прибутку й створенні спеціальних цільових фондів, як, наприклад, матеріального заохочення, виробничого й соціального розвитку, страхового, дивідендного, резервного фондів. Такі фонди є дуже важливими для кожного суб'єкту підприємницької діяльності

Висновки. В умовах ринкової економіки в Україні процеси, що пов'язані з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема його

формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання.

Отже можна зробити висновок, що управління структурою та формуванням власного капіталу підприємства є однією з ключових умов його успішного функціонування. Отож, під час розроблення фінансової політики підприємства потрібно вибрати таку структуру капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу дасть змогу збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура капіталу, яка дасть змогу звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу і, водночас, підтримати кредитну репутацію підприємства на рівні, який сприяє залученню нових капіталів на прийнятних умовах.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление капиталом: учебный курс/ И.А. Бланк. – К.: Вид-во "Эльга", Изд-во "Ника-Центр", 2004. – 576 с.
2. Воробйов Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємств / Ю.М. Воробйов // Фінанси підприємства. – 2006. – № 6. – 332 с.
3. Плікус І.Й. Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 35-44.
4. Іонін Є.Є. Аналітичне підґрунтя концепції збереження власного капіталу / Є.Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки України. – 2005. – №1(43). – С. 43-53.
5. Шевчук Н. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування / Н. Шевчук // Ринок цінних паперів України. – 2004. – №5, 6. – С. 39-43.

*Мушникова С. А.
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Осиповська Т.О., студентка
Національна металургійна академія України
e-mail:svetamush@gmail.com*

ФІНАНСОВІ ДЖЕРЕЛА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан вітчизняних промислових підприємств потребує оновлення основних засобів, часто, диверсифікацію виробництва, продукції та ін. Це призводить до пошуку фінансових джерел саме інвестиційного розвитку. Під інвестиційної діяльністю (інвестуванням) можна розуміти сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Вона здійснюється на основі:

- інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, а також громадськими та релігійними організаціями;
- державного інвестування, яке здійснюється органами влади та управління України, а також державними підприємствами та установами;
- іноземного інвестування, яке здійснюється іноземними державами, юридичними та фізичними особами;
- спільного інвестування, яке здійснюється громадянами та юридичними особами України та інших держав.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності [3], поняття «інвестиційної діяльності» визначається ширше. Це діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Отже, крім придбання основних засобів, нематеріальних активів, акцій, облігацій, цілісних майнових комплексів тощо, до інвестиційної діяльності належать надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позики, надані іншим суб'єктом господарювання, а

також грошові надходження у формі дивідендів, від повернення позик, від ф'ючерсних і форвардних контрактів, опціонів, а також виплати коштів за такими контрактами (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства). Проте, на думку автора, такі грошові надходження не мають прямого, а лише певне опосередковане відношення до інвестиційної діяльності як такої.

Проблеми ефективного формування і використання інвестиційних ресурсів підприємств досліджували закордонні науковці: Л. Ігоніна, О. Малиновська, И. Скобелева, Н. Легостаєва, а також українські автори – І. Боярко, В. Коюда, Т. Майорова, А. Череп. Деякі науковці: П. Кухта, М. Панкова розглядали можливість оптимального забезпечення інвестиційного розвитку підприємств в рамках їх загальної виробничої діяльності підприємств.

Однією із основних задач інвестиційної діяльності є організація її фінансування, що дозволяє забезпечити інвестиційні проекти інвестиційними ресурсами, до складу яких входять не тільки грошові засоби, але і виражені в грошовому еквіваленті інші інвестиції, в тому числі основні й нематеріальні активи, кредити, займи, права користування природними ресурсами тощо. Інвестиційні ресурсів підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних інвестиційних активів та оптимізація їх структури з позицій забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності.

Реалізація основних принципів формування інвестиційних ресурсів, які полягають в: 1) забезпеченні оптимальної структури інвестиційних ресурсів; 2) забезпеченні відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів обсягу інвестиційних потреб підприємства; 3) забезпеченні мінімізації витрат з формування інвестиційних ресурсів з різних джерел; 4) забезпеченні високоефективного використання інвестиційних ресурсів, - складає основний зміст процесу управління формуванням інвестиційних ресурсів підприємства.

Обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються структурою капіталу, яка склалася на підприємстві в процесі фінансово-господарської діяльності. Це враховує розроблена інвестиційна

стратегія, яка підтримує та забезпечує стабільну інвестиційну діяльність, ефективне використання фінансових ресурсів, фінансову стійкість підприємства на довготермінову перспективу [1]. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства проходить такі основні етапи:

1. Визначення загального обсягу необхідних інвестиційних ресурсів для реального інвестування на основі:

- а) балансового методу;
- б) методу аналогій;
- в) методу питомої капіталомісткості продукції підприємства.

2. Визначення потреби в інвестиційних ресурсах для здійснення фінансових інвестицій.

3. Визначення загальної суми необхідного резерву капіталу з урахуванням стадій та термінів реалізації інвестиційних проектів, а саме:

- а) вивчення можливостей формування інвестиційних джерелами формування приведено в табл. 1.

Таблиця 1

Джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства [2]

Джерело формування	Зміст інвестиційних ресурсів
Внутрішні власні	Нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування; спеціальні фонди, що формуються за рахунок прибутку; страхові відшкодування збитків; довгострокові фінансові вкладення, строк погашення яких закінчується у поточному періоді; частина основних засобів, що реінвестується шляхом продажу; частина зайвих оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції
Внутрішні позичені	Приріст заборгованості з оплати праці; приріст заборгованості в розрахунках з бюджетом та державними цільовими фондами; приріст заборгованості по розрахунках за страхування; приріст іншої внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства.
Зовнішні власні	Акціонерний або пайовий капітал; кошти, що виділяються вищими холдинговими та акціонерними компаніями; безоплатно надані державними органами або комерційними структурами кошти на цільове інвестування.
Зовнішні позичені	Довгострокові кредити банків та інших кредитних структур; прямі державні кредити; інвестиційний податковий кредит; комерційні кредити, що надаються постачальниками машин, обладнання та інших інвестиційних товарів підрядчиками (лізінг); кошти, що залучаються шляхом емісії та розміщення облігацій та інших боргових зобов'язань підприємства; інші джерела формування позичених ресурсів

Внутрішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яка знаходиться у власних фондах підприємства і може бути скерована на фінансування інвестиційної діяльності. Зовнішні інвестиційні ресурси – це частина капіталу, яку підприємство залучає із зовнішніх джерел, з метою фінансування інвестиційної діяльності.

Для того, щоб знайти необхідні інвестиційні ресурси та оптимізувати їх структуру, будь-якому підприємству знадобиться знання сучасних фінансових інструментів; ринків, на яких вони функціонують; вигід для підприємства від задіяння кожного з фінансових інструментів. Загалом, джерела інвестування для кожного інвестиційного проекту можна представити як комбінацію наступних видів прав власників ресурсів:

- а) на майбутні грошові потоки;
- б) на можливість співучасті в прийнятті рішень щодо майбутнього розвитку підприємства;
- в) на порядок задоволення вимог при можливому банкрутстві.

Інвестиційна стратегія, як невід’ємна складова успішної діяльності підприємства, має бути узгодженою з його наявними та потенційними джерелами формування капіталу, ґрунтуватися на відстеженні результативності програм розвитку підприємства, враховувати співвідношення очікуваної прибутковості, термінів досягнення цілей та вартості й можливостей залучення ресурсів.

Список використаної літератури

1. Білоног Т. В. Управління інвестиційними проектами промислового підприємства на засадах програмно-цільового методу / Т. В. Білоног // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №6. – С. 106–110.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
3. <http://minfin.gov.ua/>

*Райцес М.М., студентка 2 курса,
Полецков М.А., студент 2 курса
ассистент кафедры финансов, Иващенко А.Н.
Белорусский государственный экономический университет
ms.rayces@mail.ru*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня ни один банк не принимает решение о выдаче крупного кредита без оценки рисков при кредитовании физических и юридических лиц. Оценить ответственность потенциального заемщика, спрогнозировать его возможное поведение в случае получения кредита – крайне важная задача.

Однако, несмотря на то, что банк проводит тщательное исследование платежеспособности клиента, это не даёт им 100%-ой уверенности в том, что кредит будет покрыт полностью и вовремя, это подтверждает статистика:

В Республике Беларусь наблюдается тенденция увеличения задолженности по кредитам, выданным банками физическим лицам.

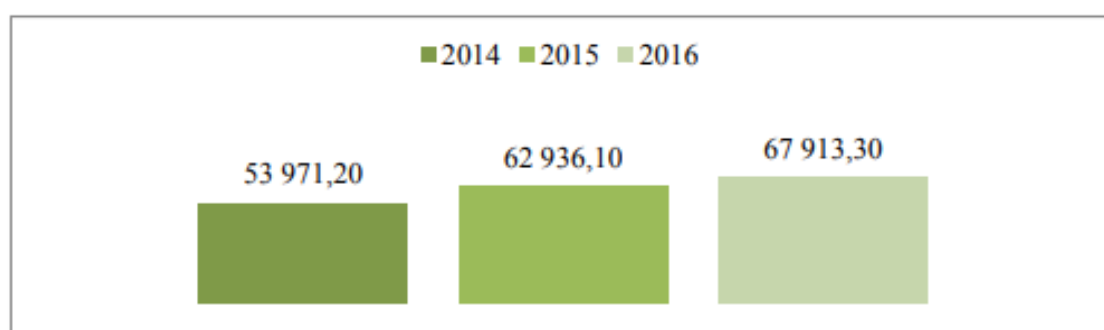


Рисунок 1 – Задолженность по кредитам, выданным банками Республики Беларусь физическим лицам за период 2014-2016 гг, млрд руб.

Итак, как мы видим, проблема непогашения кредита является актуальной. Именно это и предопределило поиск возможных решений.

Одним из способов минимизации рисков для банка является страхование по кредитам, поэтому остановимся на нём более углубленно.

Чтобы иметь представление о данном методе борьбы с возможностью риска, обозначим определение страхования кредитов.

Страхование кредитов - совокупность видов страхования, предусматривающих осуществление страховщиком выплат страхового возмещения в случаях невыполнения контрагентами страхователя обязательств по возврату предоставленного кредита или уплате процентов за пользование им по оговоренным в договоре страхования причинам. Данный вид страхования защищает интересы продавца или кредитора в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам.

Цель страхования кредитов — уменьшение или устранение для страхователей кредитных рисков, предоставление кредиторам страховых гарантий погашения кредитов в обусловленные сроки в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга по иным причинам.

Страхование кредитов имеет несколько разновидностей, которые могут быть классифицированы по ряду признаков (таблица 1).

Таблица 1 – Виды страхования кредитов

По объекту страхования	Страхование коммерческих кредитов
	Страхование банковского кредита
По территории осуществления сделок	Осуществление сделок внутри страны
	Обеспечение страховой защитой внешнеэкономической деятельности
По характеру страховых рисков	Страхование от экономических (коммерческих) рисков, например, банкротство частного покупателя, отказ от платежа или принятия товара, неоплата долга в обусловленный срок и др.
	Случай наступления политических рисков проводится, как правило, только при осуществлении внешнеэкономических операций. К таким рискам относят военные действия, гражданские волнения и революции, национализацию, конфискацию, введение эмбарго, запреты на перевод платежей за границу, отмену импортных лицензий, неплатежи государственных покупателей и т.д.
По характеру застрахованных кредитов договоры страхования кредитов подразделяют на	Заклученные в отношении кредитов, предоставленных резидентам страхователя
	Заклученные в отношении кредитов, выданных нерезидентам

Чтобы иметь более четкое представление о ситуации в рассматриваемой сфере, обратимся к статистическим данным по Республике Беларусь. Для начала в качестве страхователей мы рассмотрим физических лиц.

Страхование от несчастных случаев кредитополучателей занимает всего 0,3% доли всех взносов по добровольному личному страхованию.



Рисунок 2 – Структура добровольного личного страхования в Республике Беларусь за 2016 г.

Данные о страховых взносах и выплатах (таблицы 2,3) подтверждают незначительный удельный вес страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей среди всего добровольного личного страхования.

Таблица 2 – Данные о страховых взносах по добровольному личному страхованию в Республике Беларусь

Вид страхования	Начислено взносов в 2016 г., тыс. руб.	Начислено взносов в 2015 г., тыс. руб.	Темп прироста 2016/2015, %
От несчастных случаев	16 740,0	13 679,3	22,4
От н/с и болезней на время поездки за границу	23 967,9	19 979,7	20,0
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	614,8	438,3	40,3
Медицинских расходов	55 143,0	38 028,0	45,0
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	501,4	471,5	6,3
Прочие виды	8 454,3	6 344,0	33,3
Всего	105 421,4	78 940,8	33,5

Таблица 3 - Данные о страховых выплатах по добровольному личному страхованию в Республике Беларусь

Вид страхования	Кол-во выплат в 2016 году	В том числе по страховым случаям и видам выплат					
		смерть	утрата общей трудоспособности		оплата мед. услуг	прочие	возврат страховых взносов
			постоянная	временная			
От несчастных случаев	54 469	205	158	53 016	185	251	654
От н/с и болезней на время поездки за границу	19 103	20	1	947	14 311	619	3 205
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	751	35	25	23	28	52	588
Медицинских расходов	693 712	0	0	0	519 947	171 786	1 979
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	56	0	1	12	0	0	43
Прочие виды личного страхования	8 671	403	227	370	6	287	7 378
Всего	776 762	663	412	54 368	534 477	172 995	13 847

Сумма страховых выплат по страхованию от несчастных случаев и болезней кредитополучателей за 2016 г. составила 198,6 тыс. руб. [1]

Рассмотрев в качестве страхователей физические лица, хотелось бы затронуть и страхование юридических лиц на примере такой организации, как Белэксимгарант.

Белэксимгарант занимается страхованием экспортных кредитов, это довольно молодое и перспективное экспортно-кредитное агентство.

Однако в 2016 году по сравнению с 2015 годом покрытие экспорта страхованием уменьшилось чуть ли не в два раза. (та же ситуация и со страховыми взносами). Это обусловлено тем, что в 2016 году был упразднен такой вид страхования, как страхование риска невозврата экспортного кредита, предоставленного резиденту Республики Беларусь для производства товаров (работ, услуг) и их последующей реализации нерезидентам. Продукт был достаточно популярным, поэтому его упразднение повлекло снижение объема полученной страховой премии и, как следствие, сократилась доля экспорта, покрытого страхованием.

Белэксимгарант является членом Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз) с 2002 года. Сотрудничество между членами союза осуществляется в целях укрепления андеррайтинговой

политики, обеспечения перестраховочной защиты, совершенствования существующих и разработки новых страховых продуктов и развития экспортного страхования в целом [2].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1) Страхование кредитов - важнейший инструмент защиты банков от рисков непогашения кредитов, а также своеобразная «подушка безопасности» для самих клиентов банка.

2) В Республике Беларусь страхование кредитов развивается медленными темпами, его доля в общем страховании очень мала. Однако направление довольно перспективно, в частности потому, что в стране есть организации международного уровня, которые имеют возможность осваивания и внедрения зарубежного опыта в рамках белорусской экономики.

Список использованной литературы

1. Анализ рынка страхования за 2016 г. //Ассоциация страховщиков Беларуси [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.belasin.by/page120.aspx>. – Дата доступа: 05.03.2018
2. Экспортное страхование // Белэксимгарант [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.eximgarant.by/insurance>. – Дата доступа: 10.03.2018

*Редзюк Є.В., к.е.н., доцент,
старший науковий співробітник
сектору міжнародних фінансових досліджень
ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м.Київ
redzyuk@gmail.com*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Низький рівень розвитку вітчизняного фондового ринку України обумовлює його неліквідність, обмеженість за інструментами та обсягами коштів, які могли б бути акумульовані й в подальшому залучені. Тому функціонально, з ефектом на соціально-економічне зростання, обіг цінних паперів на фондовій біржі в Україні практично не діє.

Відзначимо, що в сучасному глобальному середовищі фондовий ринок є складним механізмом і провідним структурним елементом ринкової економіки, що впливає на всі процеси в економіці країн світу. Фондовий ринок є також і частиною фінансового ринку, що являє собою систему економічних та правових відносин, пов'язаних із випуском й обігом фінансових активів, яка має діяти за відповідними стандартами та виконувати низку економічних, інвестиційних і соціальних функцій. Однією з основних функцій фондового ринку є забезпечення швидкого обігу капіталу за ціною, прийнятною як для емітента, так і для інвестора. Ця функція реалізується за допомогою різноманітних методів регулювання і стабілізації цін на окремі види цінних паперів, а також за наявності відповідного інфраструктурного забезпечення. В Україні, на жаль, ця функція здійснюється не ефективно, часто з дискримінацією, а тому не в повній мірі враховуються інтереси учасників вітчизняного фондового ринку. Функція найбільш ефективного використання вільних фінансових ресурсів для створення нового капіталу й розширення масштабів діяльності суб'єктами господарювання також не реалізується повноцінно у зв'язку з обмеженістю інструментів, коштів та надійних вітчизняних емітентів. Функція мобілізації капіталу для економіки в цьому контексті не діє ефективно в Україні. Функція перерозподілу фінансових ресурсів на фондовому ринку України здійснюється наднизькими обсягами через певні фінансові інструменти (акції, облігації, векселі, ощадні сертифікати тощо), але їх сукупна роль є нікчемною навіть в порівнянні з показниками банківської системи України. Функцію абсорбації «зайвих» коштів з обігу та зниження рівня інфляції в економіці вітчизняний фондовий ринок також не виконує, тому що населення і бізнес-структури, наражаючись на нього на системні ризики і отримуючи збитки, в абсолютній переважній більшості ігнорують фондовий ринок України, як центр інвестування і примноження коштів. Крім того, вітчизняний фондовий ринок не виконує провідну функцію з визначення цін на активи в державі, ціни формуються під кон'юнктурним впливом мажоритарного акціонера і в залежності від його інтересів, ціни на

активи можуть мати як неадекватно низьку оцінку, так і неадекватно завищену оцінку. По суті рівноважна біржова ціна на активи в умовах олігархічно-монопольного корпоративного сектору України не може сформуватись, а фондовий ринок не може стати своєрідним економічним барометром ділової активності. Функція економії на витратах також не діє [1;2].

В цілому, такий стан пригнічує розвиток вітчизняних підприємств і організацій, а також не дає сформуватись конкурентоздатним професійним учасникам фондового ринку України. Причинами складної ситуації на фондовому ринку України, на наш погляд, є стратегічні прорахунки державного управління в період 1995-2018 рр., коли проводилась непрозора приватизація і сформувалось законодавство щодо діяльності акціонерних товариств, яке не врахувало суспільні, макроекономічні та стимулюючо-розвиваючі бізнес інтереси. Тому параметри стану і тенденцій вітчизняного фондового ринку не відповідають аналогічним світовим. Відзначимо найбільші невідповідності:

- недостатньо розвинений ринок корпоративних облігацій та акцій;
- вузький сегмент біржової торгівлі порівняно з позабіржовим;
- відсутність єдиного центрального депозитарію та центру ліквідності й торгівлі цінними паперами (Національний депозитарій України, розрахунковий центр, депозитарій НБУ та 8-10 діючих фондових бірж в Україні);
- нерозвиненість вітчизняного ринку деривативів;
- недостатня прозорість українського ринку цінних паперів;
- низька ліквідність, що обумовлено значною недовірою населення до інструментів, емітентів, до вітчизняних інвестиційних управляючих та до українських «маніпуляційних» бірж в цілому;
- наявність значних не прогнозованих макро- і мікроризиків при інвестуванні в цінні папери на фондовому ринку України.

Провідними причинами цього, на наш погляд, є:

- 1) відсутність верховенства права у сфері обігу цінних паперів України, системне порушення прав міноритарних акціонерів, бездіяльність щодо покарань;

2) не сформованість корпоративної культури, стандартів і етики у крупних вітчизняних емітентів цінних паперів;

3) відірваність державного регулювання фондового ринку від реальних потреб соціально-економічного розвитку України та відсутність комплексного розуміння (інтегрованого міжвідомчого реформування) щодо стратегічного розвитку фондового ринку України, як структурної складової плану соціально-економічного розвитку України.

Починаючи з 2014 року Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) активно ініціює різні законопроекти, що в більшості своїй приводять до низької ефективності й дуже обмеженого сприйняття цих вибіркових реформ. Подаються такі пропозиції під посиленням на відповідність стандартів високорозвинутих країн ЄС, але по суті вигідні тільки окремим олігархічно-корпоративним структурам на фондовому ринку України, щоб консолідувати всі акції у себе під контролем з мінімальними втратами (законодавча ініціатива НКЦПФР зі сквіз-аут /squeeze-out/ і селл-аут /sell-out/ – Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах" від 23 березня 2017 року № 1983 VIII). В цілому, як показують показники і тенденції вітчизняного фондового ринку такі заходи НКЦПФР не сприяють всебічному розвитку вітчизняного фондового ринку.

В Україні відзначається наднизьке співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП, %: 2012 – 19,66%, 2013 – 21,43%, 2014 – 29,21%, 2015 – 3,21%, 2016 – 0,82%, 2017 – 0,56% [3,4]. В світі спостерігається інша тенденція. Розвинені країни світу мають ринкову капіталізацію на рівні 100-150% ВВП, а країни, що розвиваються, – на рівні 50-90% ВВП [5,6].

НКЦПФР не врахувала в своїй діяльності те, що основною проблемою фондового ринку України є обмежена кількість якісних емітентів, акції яких присутні в біржовому списку, низька капіталізація і ліквідність, що потребує протилежних підходів в регулюванні та розвитку фондового ринку України. Ключовою помилкою НКЦПФР, на наш погляд, є і продукування законів, що

вигідні тільки мажоритарним акціонерам крупних фінансово-промислових груп, тіньовому сектору фінансового ринку, а соціально-інвестиційну та розвиваючу функцію фондового ринку України існуючий склад НКЦПФР не забезпечує, хоча за своїми функціональними обов'язками має це робити.

Аномальна ситуація на фондовому ринку України є також із створенням і законодавчим забезпеченням «тіньових» схем з випуском фіктивних цінних паперів під неіснуючі активи, їх обіг тощо. Тому на вітчизняному фондовому ринку цінні папери не виконують покладені на їх завдання, а допомагають сформувати тіньовий сектор, уникнути оподаткування, що унеможлиблює запуснути фондовий ринок, виплачувати офіційні і прозорі прибутки через систему дивідендних виплат тощо. НКЦПФР при цьому також не діє ефективно і жорстко по відношенню до непорядних емітентів «сміттєвих» цінних паперів.

Фондовий ринок України – є одним з найбільш неререформованих і неефективних інструментів соціально-економічної політики в нашій державі. Тому впровадження реформ, направлених на деолігархізацію (відміна закону про сквіз-аут /squeeze-out/ і селл-аут /sell-out/; усунення «сміттєвих» цінних паперів з фондового ринку України; формування профільних вертикально-інтегрованих крупних підприємств України) підвищить спроможність вітчизняного фондового ринку обслуговувати клієнтів за стандартами європейських бірж, а також надасть основу для формування власного повноцінного східноєвропейського центру ліквідності й обігу цінних паперів. Існуюча політика Уряду, Верховної Ради України і НКЦПФР, що спрямована на відкриття можливостей для інвестування на західноєвропейських та північноамериканських ринках капіталу із фактичним закриттям вітчизняного ринку цінних паперів для інвестування є хибною, вона суттєво пригнічує економічний розвиток, стимулює імпорт капіталу з України, при цьому наражаючи його власників на суттєві неконтрольовані ризики і не надає Україні повноцінно досягти соціально-економічних стандартів та показників країн ЄС. Тому необхідно впровадити і реалізувати запропоновані комплексні реформи.

Список використаної літератури

1. Редзюк Є.В. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник. Київ: НАКККіМ, 2014. – 288 с.
2. Вплив глобальних фінансів на валютно-фінансову систему України: монографія / [Богдан Т.П., Шаров О.М., Сльозко О.О., Редзюк Є.В. та ін.] / НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2017. – 356 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;
4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>
5. Dynamic of market capitalization countries [Електронний ресурс] / World Bank. – Режим доступу: <http://api.worldbank.org/datafiles/>; <https://www.indexmundi.com/facts/indicators/CM.MKT.LCAP.CD>
6. Annual Query Tool [Електронний ресурс] / World federation of exchange. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/statistics/annual-query-tool>

Сакович М.Д., студентка
Научный руководитель: к.э.н., доцент Николаевский В.В.
Белорусский государственный экономический университет
Marysakovich100@gmail.com

БАНК РАЗВИТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях усиления международной конкуренции и изменения конфигурации модели глобального экономического развития в пользу регионализации, вопросы создания механизмов обеспечения конкурентоспособности и долгосрочной устойчивости национальных экономик приобретают особую актуальность. Одним из таких организационно-экономических механизмов, по нашему мнению, является создаваемая в мировой практике система банков развития.

Банки развития – это специфические финансовые институты, цель, подчиненность и управление которыми не соответствует общепринятой банковской практике. Во-первых – банки развития создаются правительством, а во-вторых – не являются функциональным элементом банковской системы и не управляются государственным (национальным) банком страны [1]. Основная цель этих банков – формирование долгосрочных конкурентных преимуществ национальной экономики за счет реализации консультативных проектов, поддержание текущей конкурентоспособности, выявления и инвестиционного долгового финансирования перспективных инновационных проектов, представляющих модернизационную компоненту социально-экономического развития государства, то есть перенаправление финансовых ресурсов в стратегические сферы национальной экономики [2, с.6].

Исходя из определения и цели работы банков развития, можно выделить следующие их функции [3, с.26]:

- аккумуляция денежного капитала общества – банки развития привлекают денежные средства в депозиты, получают дотации от правительства;
- трансформация денежного капитала общества в ссудный капитал и его адресное перераспределение в целях развития физического, человеческого и интеллектуального капиталов страны, а также компенсации «провалов» рынка для устранения отраслевых, сегментарных и территориальных диспропорций экономического развития страны.

Для осуществления своих функций банки развития, как правило, используют такие инструменты как льготное кредитование, субсидирование процентных ставок за кредит, причем, чем менее развит национальный финансовый сектор, тем больше процентная разница [3, с.28].

При этом банки развития решают следующие дополнительные задачи:

- антициклическое антикризисное регулирование – в рамках реализации данной задачи капитал институтов развития регулируется в соответствии с циклическими колебаниями экономики путем его повышения в кризисных

условиях и последующего его сокращения при нормализации рыночной ситуации;

- поддержка и развитие частных инициатив в области решения общественных задач – банки развития оказывают финансовую поддержку тем отраслям, которые по разным причинам не попадают в поле деятельности коммерческих банков, что позволяет обеспечить доступ экономики к дешевым кредитным ресурсам и стимулировать ее развитие.

Можно выделить два основных направления деятельности банков развития:

1. Инновационное развитие – став центральным элементом инновационной системы страны, банки развития успешно с помощью создаваемых при их участии венчурных фондов финансируют инновационные проекты.

2. Поддержка текущей конкурентоспособности через экспортное кредитование.

В Республики Беларусь банк развития был создан решением Правительства в 2011 году как специализированное финансовое учреждение, ориентированное на развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов [1]. Свое предназначение банк развития осуществляет через финансирование инвестиционных проектов национального значения, способствующих диверсификации и повышению эффективности белорусской экономики. К ним относятся инфраструктурные проекты, строительство новых и модернизация действующих предприятий, в том числе в агропромышленный комплекс, поддержка инноваций. В связи с высокой открытостью экономики для Беларуси стратегическое значение имеет и содействие экспортной деятельности. О значимой роли банка развития в экономике Республики Беларусь свидетельствуют следующие показатели (таблица 1):

Таблица 1

**Показатели влияния деятельности банка развития на национальную
экономику как доля ВВП**

	2015 год	2016 год
Активы Банка развития (на конец года)	6,0%	6,4%
Объем инвестиционных кредитов, выданных Банком развития за год / инвестиции в основной капитал	4,3%	5,1%
Объем инвестиционных кредитов, выданных Банком развития за год / инвестиции в основной капитал, профинансированные за счет кредитов банков и Банка развития	20,0%	27,0%

Примечание: Источник – [4].

Обеспечение денежными средствами сектора малого и среднего предпринимательства также важно для Республики Беларусь. В отличие от коммерческих банков, кредитование малого и среднего предпринимательства за счет средств банка развития имеет инвестиционный характер и направлено на расширение деятельности организаций и создание новых рабочих мест. Эффективность кредитования можно заметить исходя из данных таблицы 2:

Таблица 2

**Эффективность финансирования малого и среднего
предпринимательства банком развития**

	01.01.2016	01.01.2017	Изменение за 2016
Прирост выручки заемщиков МСП Банка развития, млн. руб.	69,5	141,1	+71,6
Прирост рабочих мест заемщиков МСП Банка развития, чел.	521	1472	+951
<i>По отношению к остатку задолженности субъектов МСП, профинансированных за счет средств Банка развития:</i>			
прирост выручки заемщиков МСП Банка развития, руб./руб.	1,3	2,1	+0,8
прирост рабочих мест заемщиков МСП Банка развития, чел./млн. руб.	9	22	+13

Примечание: Источник – [4].

Из таблицы видно, как увеличивается количество новых рабочих мест и прирост выручки за год у предприятий малого и среднего бизнеса, получивших поддержку банка развития. Это позволяет предположить, что за увеличением рабочих мест, развитием малого и среднего бизнеса последует укрепление национальной экономики.

В финансировании организаций промышленности банк развития уделяет особое внимание увеличению поддержки инноваций и осуществляет финансирование проектов, направленных на создание новой продукции. Поддержка инновационных проектов в промышленности составила 9,0% от всего объема выдачи кредитов банком развития за 2017 год.

Инновации в секторе промышленности помогают увеличить объем производства. Ожидается, что результатом финансирования инновационных проектов в промышленности будет значительный рост объемов производства. Так, в среднем на 1 рубль, вложенный банком развития в реализацию проектов, ежегодно ожидается 2,7 рублей выпуска в экономике [4].

Таким образом, банки развития представляются одним из механизмов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в текущем периоде времени с ориентацией на долгосрочную перспективу.

Список использованной литературы

1 О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь»: Указ Президента Республики Беларусь, 21 июня 2011 г., № 261 [Электронный ресурс] // Банк развития Республики Беларусь – Минск, 2011. – Режим доступа: <https://brrb.by/assets/upload/documents/ukaz%20261%20new.pdf>.

2 Банки развития: новая роль в XXI веке : моногр. / М. М. Ковалев, С. Н. Румас. – Минск : Изд. центр БГУ, 2016. – 151 с.

3 Селявина Е.А. Эффективность деятельности банков развития: дис. на соиск. учен. степени канд.экон.наук / Е.А.Селявина. – М.: ФГБУ ФУ, 2015. – 219 с.

4 Влияние инвестиций Банка Развития на экономику Республики Беларусь: информационно-аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: https://brrb.by/assets/upload/стратегия/Обзор%20о%20влиянии%20инвестиций%20Банка%20развития_сайт.pdf. – Дата доступа: 18.03.2018.

*Семерня К.В., магистрант
Науковий керівник: к.е.н. Гіржева О.М.
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net*

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогодні проблема підвищення ефективності та стабільності виробництва є однією з головних у вітчизняній аграрній політиці, адже в умовах жорсткої конкуренції підприємства повинні швидко пристосовуватися до змін, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі, де виграє те підприємство, яке першим за інших адаптується до реалій сучасності.

При переході до ринку наша країна не зуміла скористатися перевагами ринкових відносин. Через непродуману аграрну політику відбулося різке падіння ефективного використання всіх основних складових виробничого потенціалу: землі, основних фондів, трудових ресурсів. В галузі постійно спостерігається фінансова нестабільність, яка тісно пов'язана з нестабільністю доходів і недостатнім припливом інвестицій; важкий доступ агровиробників до ринків фінансових та інформаційних ресурсів; висока питома вага збиткових підприємств (рентабельність аграрних підприємств нижче, ніж в інших галузях економіки, а ризики вищі). Хоча Україна – одна з найперспективніших країн для розвитку аграрного сектору. У нас родючі землі, клімат, прийнятний для вирощування багатьох сільськогосподарських культур, а основне - працюючі люди.

Незважаючи на перспективність розвитку агросектора в Україні, ця галузь стикається з безліччю проблем. Про це свідчать дані огляду «Україна: огляд економіки», підготовленого Американською торговою палатою (АТП). Девальвація гривні і спровоковане нею подорожчання палива, добрив і т. п., зокрема, призвело до підвищення собівартості вирощування культур, відзначають експерти. Крім того, в галузі зафіксовані кадрові проблеми, труднощі з фінансуванням і деградація сільгоспугідь. Основні труднощі аграріїв нашої країни полягають в наступному:

1) порушення науково-обґрунтованих систем ведення сільського господарства, монокультуризація землеробства, деградація сільськогосподарських угідь;

2) підвищення собівартості вирощування культур;

3) аграрні компанії не генерують робочі місця;

4) недостатність кадрів високої кваліфікації.

Міжнародні експерти радять Україні запровадити такі зміни в агросекторі:

- перехід від сировинного експорту до експорту продуктів з високою доданою вартістю;

- перехід до сталого землеробства та використання ефективних методів ведення сільського господарства (точне землеробство, мінімальна обробка землі, електронна карта полів, використання GPS-технологій);

- налагодження повноцінних експортних відносин з Азією, Африкою, ЄС і США;

- підвищення стандартів безпеки продуктів харчування;

- підвищення енергетичної незалежності сектора за рахунок використання альтернативних видів енергії;

- реалізація інфраструктурних проектів, які дозволять збільшити обсяги виробництва і скоротити його собівартість, а також зменшити втрати сировини і готової продукції при зберіганні і транспортуванні;

- підвищення ефективності систем управління аграрними підприємствами [1].

На нашу думку, основоположним є вплив держави на розвиток аграрних підприємств. Фінансово-кредитна політика держави повинна включати заходи бюджетної, кредитної, податкової підтримки та страхового захисту аграрних підприємств. При цьому заходи державної підтримки повинні носити заохочувальний характер і спрямовуватися на забезпечення сприйнятливості галузей агропромислового комплексу до науково-технічних досягнень, розвиток цивілізованих ринкових відносин:

- застосування субсидій на придбання і впровадження сучасної техніки, науково-технічної продукції, мінеральних добрив, племінної худоби, посадкового матеріалу і насіння;

- фінансування капітальних вкладень на розвиток науки і техніки;

- дотування розвитку елітного насінництва, племінного тваринництва і птахівництва;

- зменшення оподаткованої бази для земельного податку на величину власних коштів, спрямованих на поліпшення землі, розширення і розвиток виробництва.

Потрібен комплексний підхід до формування та вдосконалення кредитного процесу як засобу досягнення сталого економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Проблеми та перспективи агро сфери України //Електронний документ Режим доступу: [http://agt-ua.com/news/ Problemi ta perspektivi agro sferi Ukraina](http://agt-ua.com/news/Problemi_ta_perspektivi_agro_sferi_Ukraina).

2. Недбаєва С. М. Державне регулювання страхуванням сільськогосподарських ризиків / Недбаєва С. М. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №24. – С. 88-91.

3. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров //Економіка АПК. – 2014. - №12. – С. 3-13.

4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.

Сидорова Е.И., к.э.н., доцент

доцент кафедры экономики строительства

Белорусский национальный технический университет

Сидоров А.Н., к.э.н., доцент

доцент кафедры экономики строительства

Белорусский национальный технический университет

Воробьев И.П., д.э.н., профессор

профессор кафедры экономики и управления на предприятиях

Белорусский государственный технологический университет

Sidorova_lena_75@mail.ru

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛПК В БЕЛАРУСИ

Современный этап развития экономики Беларуси характеризуется противоречивостью и находится под влиянием системы факторов, обусловленных природными, организационными, экономическими, технико-технологическими, социальными условиями. Существенное влияние оказывает уровень использования ресурсного потенциала, квалификации участников экономической деятельности, мотивационная направленность на производство конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках продукции, работ, услуг.

В Беларуси имеются все условия для снижения материалоемкости продукции во всех отраслях экономики, повышения производительности труда и на этой основе увеличения ВВП и национального дохода в количественном и качественном отношении. Базовым является положение о том, что главная производительная сила – это человек, обладающий знаниями, опытом, здоровьем, трудолюбием и другими положительными качествами. В

социальной эколого-экономической цепочке «источник труда – средства труда – предметы труда – производство конкурентоспособной продукции» главной является «источник труда», в роли которого выступает персонал предприятий. В этой связи государственная экономическая политика должна быть направлена на постоянное повышение благосостояния населения, создание приемлемых социально-экономических и производственных условий, поддержание на должном уровне здоровья и занятости населения полезным трудом.

Данные приоритетные направления развития экономики в Беларуси являются основополагающими. На этих категориях акцентирую внимание Президент Беларуси, правительство и отечественная наука. Для положительного решения данной и других проблем в стране имеются соответствующие условия.

На конец 2016 года в сравнении с 2012 годом численность населения увеличилась на 41 тыс. человек и составила 9505 тыс. При этом в трудоспособном возрасте в этот период численность возросла на 120 тыс. человек, что является положительным фактором. Общие денежные доходы населения составили 58705 млн. рублей. Номинальная начисленная среднемесячная зарплата составила 720 рублей. ВВП в расчете на душу населения составил порядка 10 тыс. рублей. Доходы консолидированного бюджета страны в 2016 году превысили расходы на 1204 млн. рублей. Чистая прибыль в экономике за 2016 год составила 6179 млн. рублей.

Негативным фактором, сдерживающим развитие экономики, является высокая закредитованность предприятий и населения. Остатки задолженности по выданным кредитам на конец 2016 года составили 35,8 млрд. рублей. Валовый внешний долг на конец года составил 37,5 млрд. долларов США, что в процентах к ВВП составляет 78,5%. В сравнении с 2007 годом (за 10 лет) он вырос на 50,9 процентных пункта. Эта негативная тенденция отрицательно влияет на развитие экономики. Проблема заключается в том, что кредиты

нужно возвращать под определенные процентные ставки. В общедоступном понимании кредит означает жить в счет будущих поколений, жить в долг.

Эффективная экономика государства на всех уровнях должна базироваться на принципах самокупаемости, самофинансирования, доходности, прибыльности. Воспроизводственные процессы всех субъектов хозяйствования должны осуществляться, главным образом, за счет собственных средств. Это возможно осуществить путем производства конкурентоспособной продукции по объемам, качеству и цене.

Серьезный фактор эффективной работы субъектов хозяйствования и населения – состояние и охрана окружающей среды. По данным Министерства природных ресурсов в 2016 году выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух составили 1245 тыс. т. Образовалось отходов производств 49448 тыс. т, что в расчете на одного жителя составляет 31 и 5205 кг соответственно. Это существенные факторы, отрицательно влияющие на состояние окружающей среды и как результат на здоровье населения, следовательно, и эффективную работу субъектов хозяйствования. Необходимо отметить, что затраты государства на охрану окружающей среды в 2016 году составили порядка 832 млн. рублей.

Попытаемся ответить на вопрос. Как отрасли и какие факторы сдерживают эффективное развитие экономики и влияют на закредитованность государства?

Общая численность жителей Беларуси на начало 2017 года составила 9505 тыс. человек, в том числе 7400 тыс. городского и 2105 тыс. сельского населения, что составляет 78 и 22% соответственно. В сравнении с 2000 годом число сельских жителей сократилось на 931200 человек. Тенденция негативная. Не будет села, не будет и города. По этому требуется система эффективных мер по уменьшению убыли сельского населения путем сокращения миграции, роста рождаемости, занятости, продолжительности жизни и получения достойной заработной платы. Следует отметить, что в Беларуси при положительном решении обозначенных проблем имеются благоприятные возможности роста численности населения. Одним из таких факторов выступает плотность

населения на один квадратный километр. По данному показателю (46 чел/км²) Беларусь уступает Азербайджану (111 чел/км²), Армении (101 чел/км²), Таджикистану (57), Узбекистану (67). Но в сравнении с Россией (8 чел/км²), Казахстаном (6 чел/км²) она выше в разы. Однако нам необходимо ориентироваться на европейские государства. Так, в Бельгии плотность населения 369 чел/км², Германии 231, Венгрии 230, Италии 205, Нидерландах 499. Из приведенных данных следует вывод, что в Беларуси имеются большие возможности по росту численности населения и повышению эффективности экономики.

На примере ЛПК рассмотрим состояние и возможности повышения эффективности экономики. По состоянию на 2017 год общая земельная площадь Беларуси составляет 20760 тыс. га, в том числе лесных земель 8769 тыс. га (43%). Необходимо отметить, что в лесном хозяйстве имеют место положительные изменения в направлении повышения эффективности производства конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

Так, плановое задание по рубкам промежуточного пользования выполнено на 107,1%, при этом заготовлено 4291 тыс. м³ ликвидной древесины. Объемы проведения сплошных рубок главного пользования проведены на площади в 1099,3 тыс. га. За 2016 год от всех видов рубок заготовлено 15,1 млн. м³ ликвидной древесины. Поступления от ведения лесного хозяйства составили 280 млн. рублей. Показатель финансирования за счет собственных средств составил порядка 65%, и он продолжает увеличиваться. Большое внимание уделяется производству продукции побочного лесопользования: березового сока (15356 т), меда (96 т). От охотохозяйственной деятельности доходы в 2016 году составили 4075 тыс. рублей. На путь устойчивого развития постепенно выходит экологический туризм (71,5 тыс. рублей). Это свидетельствует о стремлении всех субъектов хозяйствования ЛПК в ближайшей перспективе выйти на уровень самоокупаемости, а затем и самофинансирования.

*Симоненко Є.О., магістр з маркетингу
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лишенко М.О.
в.о. зав. кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
leo24071991jeka@gmail.com*

СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Світовий досвід доводить важливість існування малого бізнесу в сільському господарстві. Основною метою діяльності більшості сільськогосподарських підприємств малого бізнесу є вирощування продукції рослинництва та тваринництва. При цьому сільськогосподарські виробники не вважають за потрібне застосовувати у своїй діяльності маркетингові інструменти, а тому організація маркетингу в діяльності сільськогосподарських виробників малого бізнесу вкрай критична. Як наслідок, вітчизняне сільське господарство перебуває у стані глибокої економічної кризи. Переважна більшість сільськогосподарських підприємств малого бізнесу демонструє надто низькі кінцеві результати своєї діяльності. Для підвищення ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу рекомендуємо активно застосовувати маркетингові інструменти.

Організація як одна з функцій управління будь-яким процесом чи дією відіграє значну роль в управлінні сільськогосподарським підприємством малого бізнесу. Організація маркетингу об'єднує багато напрямів, включаючи проблеми процесу, структури, лідерства, функціональної координації та ін. Під організацією маркетингової діяльності традиційно розуміється створення окремого спеціалізованого відділу, що потребує набору персоналу, який наділений певними знаннями, вміннями та навичками, і придбання відділом відповідного статусу всередині підприємства, який дає змогу координувати маркетингову діяльність відповідно до вимог ринку та потреб споживачів. Проведені дослідження підтвердили те, що організація маркетингу в діяльності

сільськогосподарських підприємств малого бізнесу знаходиться на низькому рівні. Спробуємо виокремити напрями забезпечення ефективної організації маркетингу, які може використати у своїй діяльності будь-яке підприємство, у тому числі й сільськогосподарське мале підприємство (рис. 1).

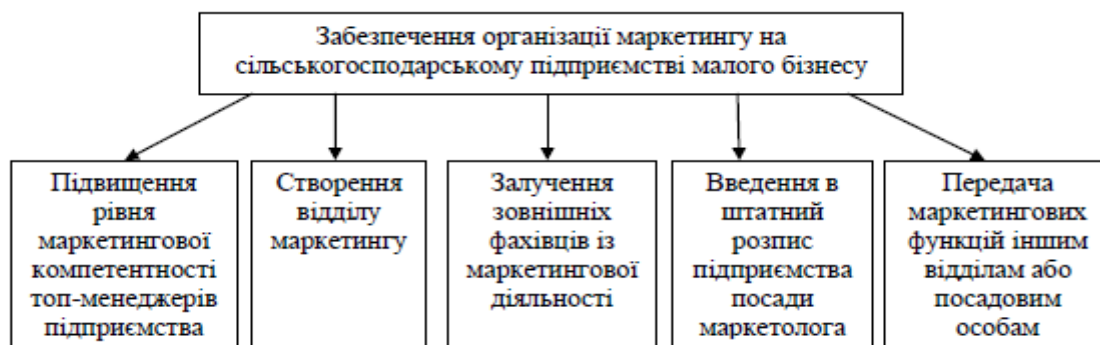


Рис. 1. Напрями забезпечення організації збуту в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу[3]

Розпочнемо з обґрунтування основних напрямів упровадження маркетингу в системі управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу та за рахунок створення відділу маркетингу (Табл. 1).

Таблиця 1

Переваги організації збуту продукції за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу та створення відділу маркетингу

<i>Організація маркетингу за рахунок підвищення рівня корпоративної культури на засадах маркетингу</i>	<i>Організація маркетингу за рахунок створення відділу маркетингу</i>
Незначні витрати на маркетингове навчання персоналу: тренінги, самоосвіта, саморозвиток	Значні витрати на оплату праці відділу маркетингу
Витрати часу та коштів на маркетингову обізнаність незначні та носять періодичний характер	Постійні витрати часу та коштів на функціонування відділу маркетингу
Маркетингова обізнаність менеджерів сприяє зміні орієнтирів усього персоналу	Орієнтація відділу маркетингу на потреби споживача може не вплинути на весь персонал сільськогосподарського підприємства малого бізнесу
Застосування маркетингових підходів у всіх напрямках діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу	Необхідне погодження відділу маркетингу з іншими відділами та резолюції топ-менеджерів, які можуть бути не зовсім обізнані в маркетинговій діяльності
Спонування до ініціативи та творчості в діяльності всіх менеджерів	Зростання конкуренції між відділами за отримання ресурсів

Топ-менеджери, обізнані в маркетинговій діяльності, активно забезпечать упровадження маркетингової концепції в діяльність сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Значних витрат на організацію маркетингу в цьому напрямі не потребується. Важливу роль при цьому відіграють психологічна підготовка та переорієнтація топ менеджерів, їх бажання навчатися та самовдосконалюватися [4]. Важливо відмітити, що створення відділу маркетингу в аграрному підприємстві малого бізнесу має як переваги так і недоліки. Основні переваги та недоліки від створення відділу маркетингу в системі управління сільськогосподарським підприємством малого бізнесу містяться в табл. 2.

Таблиця 2

**Переваги та недоліки від створення відділу маркетингу
у структурі управління ФГ**

Основні переваги	Основні недоліки
Вирішуються основні проблеми, пов'язані зі збутом та маркетингом	Зростання додаткових витрат на маркетинг (оплата праці, формування робочих місць тощо)
Зникає необхідність перекваліфікації та здобуття маркетингових навичок у керівників середнього рівня управління	У малому бізнесі обсяги збуту є переважно незначними, а тому додаткові витрати на створення та функціонування відділу маркетингу можуть бути економічно невиправданими
Маркетинговою діяльністю займатимуться професіонали з відповідним рівнем маркетингової освіти та практичних навичок	Створення відділу маркетингу може сприяти виникненню конфліктів через розбіжності в цілях та завданнях окремих підрозділів чи посад сільськогосподарських підприємств малого бізнесу

Ураховуючи дані табл. 2, варто відмітити й те, що створення відділу маркетингу повинне забезпечити не лише ефективну організацію маркетингу на сільськогосподарському підприємстві, а і його кооперацію з іншими відділами. Тут постає проблема інтеграції маркетингу з іншими елементами системи внутрішнього середовища малого підприємства. Бюджетні обмеження та незначні масштаби діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу не забезпечать того розвитку організації маркетингу, який можна було б отримати за інших обставин. Інтеграція маркетингового відділу з іншими відділами сільськогосподарського підприємства малого бізнесу відображено на рис. 2. Залучення зовнішніх фахівців із маркетингової діяльності як напрям організації маркетингу має свої переваги та недоліки. Однією з переваг є те, що

залучені фахівці з маркетингу є висококваліфікованими та мають відповідний досвід роботи з маркетингової діяльності. Проте залучення зовнішніх фахівців з маркетингу потребує значних витрат, окрім того, сільськогосподарське мале підприємство повинне буде надати відповідну інформацію – економічну, фінансову, а розголошувати комерційну таємницю нікому не хочеться. Зовнішніх фахівців сільськогосподарське мале підприємство може залучати для виконання такої маркетингової роботи, як: – проведення маркетингових досліджень; – проведення рекламної кампанії; – розробка заходів з активного збуту сільськогосподарської продукції; – розробка прогнозів діяльності тощо.



Рис. 2. Формування інтеграційних зв'язків між відділом маркетингу та основними відділами ФГ

Ще одним напрямом організації маркетингу можливе створення посади маркетолога, який виконуватиме ті маркетингові функції, що є найбільш ефективними в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу: – проведення ринкових досліджень; – формування каналів розподілу; – пошук ринків збуту сільськогосподарської продукції; – формування асортиментної політики з урахуванням ринкових досліджень; – вибір та обґрунтування маркетингових стратегій у межах комплексу маркетингу з урахуванням потреб споживачів; – формування та реалізація стратегії просування

сільськогосподарської продукції на ринку; – пошук новітніх технологій та методів просування сільськогосподарської продукції на ринку збуту[1].

Введення штатної посади маркетолога в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу не потребує значних витрат. Переважно це будуть витрати на оплату праці та витрати на забезпечення реалізації маркетингового інструментарію. Крім створення відділу маркетингу в сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу або введення штатної посади маркетолога, можемо виокремити й інші форми організації маркетингу. Зокрема, організація маркетингу може здійснюватися через передачу маркетингових функцій іншим відділам або посадовим особам сільськогосподарського підприємства малого бізнесу (не інтегрований маркетинг) [2].

Усі запропоновані напрями організації маркетингу тією чи іншою мірою забезпечать очікуваний результат. Їх вибір залежатиме від масштабів діяльності сільськогосподарського малого підприємства, менталітету топ-менеджерів, наявності фінансових та людських ресурсів, стану розвитку підприємства тощо [4, с. 360]. Крім вибору напрямку організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу, необхідно забезпечити відповідне управління ним.

Таким чином, для забезпечення організації маркетингу в діяльності сільськогосподарського підприємства малого бізнесу варто визначити, який із напрямів найбільшою мірою підійде за відповідними критеріями (масштаби діяльності підприємства, чисельність персоналу, стан розвитку виробництва та реалізації, наявність ресурсів тощо). І обов'язковою умовою для керуючого організацією маркетингу на підприємстві має стати дотримання основних принципів, які забезпечать ефективне управління ним.

Список використаної літератури

1. Коновал В.В., Шлапак О.А. Підвищення економічної ефективності діяльності підприємств засобами збутової маркетингової стратегії/ В.В. Коновал, О.А. Шлапак// Серія: Глобальні та національні проблеми економіки/

Миколаївський національний університет ім. О. Сухомлинського. - Миколаїв – 2016. - Випуск 11., червень 2016. - С. 387-391.

2. Красноручський О. О., Онегіна В. М., Данько Ю. І. Теоретичне значення категорії «розподіл продукції» для досліджень функціонування аграрного ринку/ О. О. Красноручський, В. М. Онегіна, Ю. І. Данько// Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. - випуск 4 (55). – С. 3–9.

3. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України :[монографія] / Ю.Я. Лузан. – К.: Ін-т аграрної економіки. - 2010. – 470 с.

4. Яшина І.М. Удосконалення організації маркетингу в управлінні сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу / І.М. Яшина //Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського/ Серія: Глобальні та національні проблеми економіки . – 2016. - Випуск 12. – С. 359-365.

*Симоненко Д.О., магістр з маркетингу
Науковий керівник: к.е.н., доцент Лишенко М.О.
в.о. зав. кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net
dima.symon@gmail.com*

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В ПІДПРИЄМСТВАХ ПОЛІГРАФІЧНОЇ СФЕРИ

Процес управління маркетингом охоплює такі сторони діяльності підприємства, як організація збуту та його стимулювання, рекламні кампанії й дослідження маркетингу, управління товарами і ціноутворення, тобто фактично всі ті засоби, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Ефективність управління маркетинговою діяльністю підприємства визначається досягненням концепцією маркетингової взаємодії таких цілей: максимально можливого рівня споживання; максимально широкий вибір товарів, які надаються споживачам; максимальне підвищення якості життя суспільства в цілому та його окремих членів. Інтерес до маркетингової діяльності і,

відповідно, зацікавленість у найефективнішому маркетинговому управлінні посилюються в міру усвідомлення все більшою кількістю організацій у сфері підприємництва, міжнародній і некомерційній сферах того, як саме маркетинг сприяє їхній успішній діяльності на ринку.

Виходячи з цього, необхідно приділяти достатньо уваги управлінню маркетингом на підприємстві, що є необхідною умовою маркетингової й управлінської діяльності в умовах ринку. Більшість учених і фахівців вважає, що маркетинг не можна відокремлювати від управлінського процесу. Разом з тим погляди на зміст управління маркетингом провідних фахівців істотно відрізняються один від одного. За ринкових умов господарювання всі підприємства здобули повну оперативну самостійність у виборі того, якої і скільки випускати продукції, з ким співпрацювати, кому продавати свої вироби, як організувати і планувати всі виробничі процеси. Зрозуміло, що цю свободу дій спрямовано передовсім на врахування кон'юнктури ринку, його потреб і вимог.

Перед здійсненням аналізу виробництва продукції необхідним є проведення аналізу зовнішнього середовища підприємства для визначення оптимальних напрямів виробництва продукції, оскільки підприємство "має виробляти те, що продається, а не продавати, те що виробляється". З цією метою здійснюють маркетинговий аналіз. Сутність маркетингу полягає у виявленні та усуненні протиріч між запланованим випуском продукції та кон'юнктурою ринку, для забезпечення збуту продукції з метою отримання максимального прибутку. Аналіз маркетингової діяльності почнемо з факторного аналізу виручки від реалізації та з'ясування факторів впливу на цей показник (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на зміну виручки від реалізації

Найменування продукції	Кількість реалізованої продукції, од		Середня ціна реалізації, грн/од		Виручка від реалізації, грн			Відхилення від плану (+, -), ц		
	2013	2016	2013	2016	2013	Умовно	2016	всього	в т.ч. за рахунок	
	1	2	3	4	5=1*3	6=2*3	7=2*4	8 = 7-5	9= 6-5	10= 7-6
Бланкова продукція, листок/відбиток	31000	18889,0	1	2,7	31000,0	18889,0	51000,3	20000,3	-12111,0	32111,3
Книжно-журнальна продукція, 1 шт	250	500,0	14	19	3500,0	7000,0	9500,0	6000,0	3500,0	2500,0
Методична література, 1 шт.	62	150,0	21	30	1302,0	3150,0	4500,0	3198,0	1848,0	1350,0
Товари народного вжитку:										
папір для нотаток, 1 пачка	762,0	1000,0	2,1	5	1600,2	2100,0	5000,0	3399,8	499,8	2900,0
туалетний папір, 1 шт.	133,0	500,0	1,5	3	199,5	750,0	1500,0	1300,5	550,5	750,0
блокноти(різні), 1 шт	370	714,0	2,7	4,9	999,0	1927,8	3498,6	2499,6	928,8	1570,8
журнали, 1 шт.	48	58,0	21	26	1008,0	1218,0	1508,0	500,0	210,0	290,0
пам'ятні адреси, 1 шт	72	100,0	100	150	7200,0	10000,0	15000,0	7800,0	2800,0	5000,0
Візитки, 100 шт.	91	120,0	75	86	6825,0	9000,0	10320,0	3495,0	2175,0	1320,0
Буклети, 1 шт.	255	305,0	4,7	6,4	1198,5	1433,5	1952,0	753,5	235,0	518,5
медичні книжки, 1 шт	371	807,0	24	30	8904,0	19368,0	24210,0	15306,0	10464,0	4842,0
Реалізація форматного паперу: газетка А 4, 1 пачка	172	200,0	29	38	4988,0	5800,0	7600,0	2612,0	812,0	1800,0
Реалізація форматного паперу: газетка А 3, 1 пачка	102	116,0	45	62	4590,0	5220,0	7192,0	2602,0	630,0	1972,0
Реалізація форматного ксероксного паперу: А 4, 1 пачка	260	269,0	50	90	13000,0	13450,0	24210,0	11210,0	450,0	10760,0
Реалізація форматного ксероксного паперу: А 3, 1 пачка	73	100,0	110	157	8030,0	11000,0	15700,0	7670,0	2970,0	4700,0

Розрахунки показали, що виручка від реалізації бланкової продукції в 2016 році порівняно з 2013 роком зросла на 20 тис. грн. Причиною цього стало підвищення ціни реалізації 1 листка – відбитка на 1,7 грн. в результаті чого виручка зросла на 32,11 тис. грн. А за рахунок скорочення кількості реалізованої продукції на 12111 листків – відбитків, товарна продукція зменшилася на 12,11 тис. грн. Таким чином, найбільший вплив на зростання виручки від реалізації бланкової продукції має ціна реалізації.

Щодо виручки від реалізації книжно-журнальної продукції, то вона зросла на 6 тис. грн. Це пояснюється збільшенням кількості реалізованої продукції на 250 шт. в результаті чого товарна продукція збільшилася на 3,5 тис. грн. а за рахунок підвищення ціни реалізації 1 шт. на 5 грн., виручка від реалізації зросла на 2,5 тис. грн. Отже, найбільший вплив на зміну товарної продукції від реалізації книжно-журнальної продукції має кількість реалізованої продукції.

Виручка від реалізації паперу для нотаток також зросла на 1,5 тис. грн. що пояснюється зростанням кількості реалізованої продукції на 238 шт. та ціни реалізації на 2,9 грн., що спричинило підвищення виручки від реалізації на 499,8 грн. та 2900 грн. відповідно. Однак, найбільший вплив мало зростання ціни реалізації 1 шт.

Товарна продукція від реалізації пам'ятних адрес зросла на 7,8 тис. грн. Причиною цього стало розширення асортименту продукції на 28 шт., що призвело до зростання виручки на 2,17 тис. грн. А зростання ціни реалізації на 50 грн., спричинило підвищення товарної продукції на 5 тис. грн. Таким чином, найбільший вплив на зміну виручки від реалізації пам'ятних адрес має ціна реалізації.

Значне підвищення виручки відбулося по реалізації форматного ксероксного паперу А4 на 11,21 тис. грн. така тенденція пояснюється збільшенням кількості реалізованої продукції на 9 шт., що призвело до зростання виручки від реалізації на 450 грн., Але значний вплив мало підвищення ціни реалізації на 80%, що спричинило підвищення товарної продукції від реалізації ксероксного паперу А 4 на 10760 грн.

Таким чином, можна констатувати, що виручка від реалізації зросла по всім видам продукції. Така тенденція склалася в найбільшій мірі за рахунок підвищення ціни по всім видам продукції.

Одним із етапів оцінки маркетингової діяльності є вивчення каналів збуту, сегментації ринку, та з'ясування чи є ефективним реалізація продукції по існуючим каналам збуту. Тому розглянемо ситуацію стосовно реалізації

продукції, а саме де, коли і скільки було надано послуг ПП «Друкарня» (табл. 2). Аналізуючи динаміку товарної продукції по основним каналам реалізації у ПП «Друкарня» необхідно констатувати, що більш ніж 43 % послуг надаються сільським радам та 34 % бюджетним організаціям і лише 22 % населенню та 1% за іншими каналами збуту. Зокрема, позитивні структурні зрушення спостерігаються по сільським радам на 4 п. в.

Таблиця 2

Динаміка товарної продукції за основними каналами реалізації

Канали збуту	2013р.		2014 р.		2015р.		2016 р.		Структурні зрушення, в.п.
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
Бюджетні організації	38,7	35,0	36,0	31,0	42,2	33,0	67,7	34,0	-1,0
Сільські ради	42,0	38,0	47,6	41,0	53,7	42,0	83,1	43,0	+4,0
Фізичні особи (населення)	27,6	25,0	30,2	26,0	30,7	24,0	43,7	22,0	-3,0
Інші	2,2	2,0	2,3	2,0	1,3	1,0	1,8	1,0	-1,0
Разом	110,5	100,0	116,2	100,0	127,8	100,0	199,3	100,0	-

У вартісному виразі виручка від реалізації для бюджетних установ в 2016 році становлять 67,7 тис. грн., а для сільських рад – 43 тис. грн. Це пояснюється тим, що ці організації замовляють в основному бланкову та книжно-журнальну продукцію великими тиражами. А виручка від реалізації фізичним особам зросла на 16,1 тис. грн. при зменшенні частини цього каналу збуту. Така тенденція пояснюється структурними зрушення у товарній продукції. За період дослідження не залишився стабільним жоден показник. Завершуючи аналіз даної таблиці можна відмітити, що підприємство з року в рік нарощує обсяги товарної продукції, але слід звернути більше уваги на основні канали збуту, з якими співпрацює підприємство і в ніякому разі не допускати втрати основних споживачів. Для покращення збутової політики підприємства необхідно розширювати канали реалізації, що призведе і до підвищення виручки від реалізації.

Список використаної літератури

1. Лищенко М.О. Особливості застосування моделі оцінювання маркетингової діяльності підприємства / Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції (13 – 14 квітня 2017 р.). Частина 1. – Дніпро: Національна металургійна академія України, 2017.- С.502-510.

2. Олійник Т. О. Створення маркетингової діяльності на підприємстві та управління нею//Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 6. – С. 207-211.

3. Палка І. М. Вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю на підприємстві/[Електронний ресурс] / І.М. Палка/ Ефективна економіка. – 2015. - № 11. – Режим доступу до журналу: [http:// www. ecomomy. nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua)

*Сорокіна О.В., к.е.н, доцент
доцент кафедри фінансів
Карлова В., студентка
Національна металургійна академія України
sorokina.e.55@gmail.com*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Умовою розвитку будь-якої галузі народного господарства є активна інвестиційна діяльність. Для України одним із пріоритетних довготривалих завдань є забезпечення відтворення, ефективного функціонування та збагачення будь-якої галузі економіки для забезпечення її конкурентоздатності як в середині країни так і за її межами. Досягнення поставленої мети можливе лише завдяки активізації інвестиційного процесу як в цілому по державі так і на окремому підприємстві.

Інвестиційний процес є механізмом реалізації інвестиційної діяльності, тому доречним є характеристика визначення такої діяльності відповідно до законодавства України. Основним нормативно-правовим актом, який регулює інвестиційну діяльність є Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1], відповідно до якого інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Розглянемо трактування поняття інвестиційний процес науковцями (табл.1)

Таблиця 1.

Аналіз дефініцій поняття «інвестиційний процес»

Джерело	Поняття
Голобородько Т. В. [2]	інвестиційний процес – сукупність ряду послідовних дій щодо залучення, розміщення та використання інвестиційних ресурсів для отримання економічного та/або соціального ефекту.
Левчинський Д.Л. [3]	інвестиційний процес - це сукупність послідовних дій по залученню інвестора (або їх сукупності) до об'єкту інвестицій з метою досягнення ефективного соціально-економічного розвитку економічної системи на основі узгодження інтересів учасників цього процесу, результатами якого є будь-який корисний соціально-економічний ефект (відновлення функціонуючого реального капіталу, отримання прибутку, проведення структурних перетворень в економіці країни або регіону, забезпечення соціального ефекту тощо)
Сухоруков А.І. [4]	інвестиційний процес – це вкладення грошових сум з метою отримання додаткового прибутку або досягнення соціального ефекту
Сас Н. М. [5]	інвестиційний процес – це система злагоджених, взаємовигідних, послідовних відносин держави, інвесторів та суб'єктів підприємництва
Верхоляд І. М. [6]	інвестиційний процес – це по суті механізм реалізації інвестиційної діяльності, що безпосередньо зорієнтований на обґрунтування доцільності інвестицій та реалізацію конкретних проектів.

Отже, серед науковців, які досліджували процес інвестування існує ряд підходів щодо визначення поняття інвестиційного процесу. Більшість з них зводиться до реалізації суб'єктами інвестиційної діяльності власних економічних інтересів через інвестиційні взаємовідносини, що регулюють процес обміну інвестиціями та інвестиційними об'єктами.

Узагальнивши наведені підходи надамо власне визначення поняття «інвестиційний процес». На нашу думку інвестиційний процес – це ряд циклів, які виникають на підприємствах, при сприятливій атмосфері і умовах для отримання фінансування різних проектів, які повторюються через певний час та передбачають наявність зв'язку між своїми учасниками і певним середовищем інвестування, в якому здійснюється вся їх діяльність.

Якщо говорити про інвестиційний процес як поєднання інвестиційних циклів, то варто співвідносити їх до конкретного інвестиційного проекту, який може реалізуватися одним або групою підприємств.

Під час інвестиційного процесу виникає питання обрання напрямків фінансування, що надзвичайно актуально, оскільки від правильно обраного напрямку залежить і прибутковість інвестицій. На відміну від зарубіжних компаній, в яких розповсюджене фінансування у різні фінансові інструменти, в Україні надають перевагу реальним інвестиціям.

Реальні інвестиції – це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери суспільного виробництва з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ, і як наслідок отримання набагато більшого прибутку [7]. На нашу думку, реальні інвестиції – це освоєння джерел інвестиційних коштів підприємства з метою відтворення основних фондів і, відповідно, приросту оборотних засобів.. В умовах підприємства реальні інвестиції називаються капітальними вкладеннями.

Метою управління реальними інвестиціями є забезпечення ефективного формування операційних активів підприємства.

Технології управління реальними інвестиціями підприємства в умовах національної економіки мають забезпечувати безпеку (невразливість інвестицій від потрясінь на ринку інвестиційного капіталу), прибутковість інвестиційних проектів, стабільне зростання доходу в процесі реалізації обраних інвестиційних рішень, високу ліквідність портфелю реальних інвестицій, послідовність між складовими частинами портфелю інвестицій (тобто виконання попередніх інвестиційних рішень повинне сприяти як успішному

виконанню наступних, так і припливу нових інвестиційних пропозицій). Технологія управління реальними інвестиціями - це система розробки і реалізації управлінських рішень на основі аналізу ринкових факторів з метою вибору і впровадження на підприємстві найбільш ефективних реальних інвестиційних проектів [8].

Формування капітальних вкладень в період становлення багатукладної економіки повинне здійснюватися як за рахунок власних ресурсів підприємств, так і за рахунок кредитів банку і державних інвестицій. У цьому виявляється поєднання різних форм власності. Саме наявність різних форм власності передбачає залучення в інвестиційний процес фінансових коштів держави, комерційних організацій та окремих громадян[7].

Ключовим моментом при прийнятті рішень про здійснення капітальних інвестицій є положення про те, що вартість капіталу з часом змінюється. Сьогодні наявна гривня коштує більше, ніж та, що буде одержана в майбутньому, і навпаки, гривня, покладена на депозит, може принести відсотки[9].

Для оцінювання проектів використовують такі методи аналізу.

1. Оцінка проектів «на око». При цьому порівнюють показники проектів і на основі інтуїції роблять висновок про прибутковість.

2. Розрахунок періоду окупності проектів, який дорівнює кількості років, щоб повернути первинні (початкові) інвестиції.

3. Розраховують обліковий коефіцієнт окупності капітальних вкладень діленням середньорічного чистого прибутку на середньорічні капітальні вкладення та за його величиною ранжують проекти.

4. Визначення чистої дисконтованої вартості проекту.

5. Розрахунок внутрішнього коефіцієнта окупності.

6. Метод ліквідності заснований на визначенні періоду повернення капіталовкладень, який становить календарний проміжок часу з моменту початку вкладення коштів у проект до моменту, коли дисконтовані доходи зрівняються з дисконтованими витратами.

Крім описаних можуть застосовуватись і інші методи оцінювання проєктованих вкладень, які дають змогу інвестору обґрунтувати плани розвитку, розрахувати очікуваний рівень дохідності та фінансової стійкості підприємства:

1. Врахування інфляційних явищ.
2. Оцінювання анuitетів.
3. Аналіз проблеми типу «купівля чи оренда». Загальне правило: (купівля) < ЧДП (оренда), доцільно купити, інакше - орендувати [10].

Висновки.

На основі проведеного дослідження сформульовано власні визначення понять інвестиційний процес та реальні інвестиції. Доведено, що прийняття остаточних рішень про здійснення реальних інвестицій повинне бути засноване на економічному його обґрунтуванні.

Список використаної літератури

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Голобородько Т. В. Теоретичні основи активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки / Т. В. Голобородько // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2012. — Вип. 22. — Ч. II. — С. 24–29.
3. Левчинський Д.Л. Суть та економічна природа інвестицій та інвестиційного процесу/ Д.Л. Левчинський // Механізм регулювання економіки. — 2011р. - №2. - С.138.
4. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А.І. Сухорукова. — К.: Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки, 2005. — 440 с.
5. Сас Н. М. Розвиток категоріального апарату інвестування з огляду на паритетність інтересів учасників інвестиційного процесу / Н. М. Сас // Молодий вчений. - 2015. - № 10(1). - С. 119-122. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_10\(1\)_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_10(1)_29).
6. Верхоляд І. М. Інвестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості реалізації / І. М. Верхоляд // Економічний

вісник НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: economy.kpi.ua/files/files/71_kpi_2012.doc

7. Однорог М. А. Реальні інвестиції в сільському господарстві / М. А. Однорог. // Ефективна економіка. - 2015. - № 6. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_22.

8. Чернега О. М. Технології управління реальними інвестиціями підприємства / О. М. Чернега // Технології управління як базова складова формування конкурентних переваг підприємства: монографія / за загальною редакцією док. екон. наук, професора І. О. Кузнецової. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 73-82.

9. Осадча Г. Г. Порівняльний аналіз методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів / Г. Г. Осадча, Н. І. Дьякова // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2015. - Т. 20, Вип. 5. - С. 265-270. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_5_60.

10. Руденко, В. В. Методичні підходи до управління реальними інвестиціями підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / В. В. Руденко // Сталий розвиток економіки. - 2010. – № 3. – С. 175-181.

*Степлюк К.С.
Федотова Т.А. к.е.н. доцент,
доцент кафедри економіки та
управління національним господарством
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
ekaterina_steplyuk@mail.ru*

РЕАЛІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

В сучасних умовах побудови євро орієнтованої економіки в Україні існує низка фінансово-економічних проблем щодо розвитку соціально-трудових відносин на підприємствах України. Щоб ця система була результативною, необхідно, щоб оплата праці була на достатньо високому рівні.

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, що вона виконує у фазах суспільного виробництва: виробництві, розподілі, обміні і споживанні.

Відомо, що дієвість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції.

У зв'язку з цим актуалізується необхідність дослідження їх реалізації, що дозволить приймати управлінські рішення та застосувати регулятивні заходи відповідно до внутрішніх особливостей ринку праці, та, з огляду на притаманні закономірності розвитку, удосконалити існуючу систему оплати праці в країні.

Вихідними теоретичними та методологічними положеннями дослідження оплати праці та її функцій є наукові праці видатних вчених, зокрема: А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, І.Ф. Гнибіденка, О.А. Грішної, О.В. Крушельницької.

Мета роботи полягає у з'ясуванні того, чи реалізує заробітна плата свої основні функції на підприємствах України.

Заробітна плата віддзеркалює результати праці, крім того, вона безпосередньо впливає на ефективність подальшої трудової діяльності, мотивує та стимулює активність робочої сили, сприяє відновленню як фізичних, так і духовних сил працюючих [2].

Впродовж багатьох років заробітна плата в Україні підтримувалася на соціально низькому рівні. Нині для більшості найманих працівників вона перетворилася на невелику соціальну виплату, що дозволяє пережити важкі часи, але ніяк не досягти добробуту. Це привело до того, що організація виробництва позбавилася одного з могутніх важелів підвищення ефективності та повноправності виходу на світовий ринок [3].

Сутність заробітної плати полягає у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення. Винятково важлива роль заробітної плати в механізмі функціонування ринкової економіки зумовлена тим, що вона має виконувати багато функцій, що досить складно в сучасних реаліях нашої країни. Саме тому функції заробітної плати доцільно розглядати у трансформаційних умовах кризи.

Таблиця 1

Особливості реалізації функцій заробітної плати в кризових умовах¹

Функція заробітної плати	Реалізація функції	Трансформація реалізації функції в умовах кризи	Реалізація в Україні
Відтворювальна	відтворення робочої сили шляхом її забезпечення за допомогою оцінки вартості робочої сили;	-збереження зайнятості, попередження безробіття ціною низької заробітної плати	Дана функція не виконується належним чином. За даними Держкомстату України за січень -грудень 2017 року у доходах населення заробітна плата займає 39,2%, інші 60,8% займають доходи від власності, соціальної допомоги та інших отриманих поточних трансфертів.
Стимулююча або мотиваційна	мотивація трудової діяльності шляхом диференціації рівня заробітної плати за допомогою оптимізації елементів організації заробітної плати	-заморожування основної заробітної плати, перш за все, рівня окладів і тарифних ставок; -утримання інфляції за рахунок заборгованості із заробітної плати, -поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості	Цю функцію реалізує кожна відома стратегія оплати праці, у тому числі стратегія розвитку України "2020", а також Законами України "Про оплату праці", "Про Державний бюджет України" тощо.
Регулююча або ресурсно-зміщувальна	регулювання ринку праці шляхом сегментації рівня заробітної плати за допомогою ціноутворення на ринку праці під впливом попиту і пропозиції	-перерозподіл зайнятих за сферами економіки та галузями - посилення мобільності робочої сили	Показник міжгалузевих співвідношень заробітної плати за підсумками 2017 року становив 1:2,9, що свідчить про те, що в Україні на розмір заробітної плати більше впливає вид економічної діяльності, а не результати праці чи її кваліфікованість.
Соціальна	однакова плата за однакову працю, солідаризація заробітної плати, поєднання державного і договірною регулювання	- соціальна гарантія збереження статусу за попереднім місцем роботи,	Гендерна дискримінація є однією з найпоширеніших в Україні. Оплата праці в галузях, де працюють переважно жінки, значно нижча за ті, у яких переважає чоловічий персонал.

¹Складено за даними [1]

У сучасних економічних умовах в Україні, які зумовлені недосконаліми розподільчими відносинами та нерозвиненими ринковими механізмами,

більшість розглянутих вище функцій організації заробітної плати не виконуються у повній мірі. В сучасних умовах спостерігається стримування росту рівня мінімальної заробітної плати та стрімке зниження рівня мінімальної заробітної плати відносно курсу долара, зниження темпів росту реальної заробітної плати і, як наслідок, зниження продуктивності праці, зростання заборгованості із виплат заробітної плати. В структурі сукупних доходів населення зростає роль соціальних трансферів і знижується роль оплати праці. Криза сприяє зростанню обсягів тіньової економіки і застосуванню тіньових методів.

Список використаної літератури

1. Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григорєва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини.- К.: Центр навчальної літератури, 2014.- 440 с.
2. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту // Національна безпека і оборона. – К.: Центр ім. О. Разумкова. – 2010. – № 7. – С. 2–77.
3. Звягільський Ю.Л. Проблеми державного регулювання заробітної плати в Україні // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 65–74.

*Терендій А.Б., студентка
Науковий керівник: Панчишин С.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри аналітичної економіки
та міжнародної економіки
Львівський національний університет імені Івана Франка
anastasiyaterendiy@gmail.com*

ПРО ДИНАМІКУ І СТРУКТУРУ СУКУПНИХ ВИДАТКІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Ефективний розвиток та зростання економіки значною мірою залежать від узгодженої взаємодії її суб'єктів, які вступають в різного роду економічні відносини. Серед них вагоме місце відіграють домогосподарства, які є обов'язковим елементом ринкового кругообігу товарів та ресурсів, а їхнє споживання є найважливішим показником добробуту населення. Саме

домогосподарство є одним з найважливіших ринкових інститутів, що забезпечує необхідний рівень споживчого попиту, без якого неможливе функціонування ринкового механізму.

У сучасному суспільстві актуальність дослідження видатків домогосподарств зумовлена тим, що вони є важливим показником соціально-економічного розвитку. Задоволення потреб членів домогосподарства є індикатором підвищення добробуту населення загалом, а це, в кінцевому результаті, є показником економічного зростання країни. Ступінь задоволення залежить від рівня доходів домогосподарств, тому і видатки на потреби домогосподарств формуються та у першу чергу залежать від них [6, С.38].

Метою цієї праці є аналіз споживчих видатків домогосподарств України.

У сучасній економічній літературі дослідженню динаміки та структури доходів і видатків домогосподарств присвячені праці Н. Завербної, І. Козлова, Л. Ліпич, О. Марець, С. Мостенець, С. Потьомкіна, Р. Скриньковського, Т. Яхно та інших.

Домогосподарство є окремим, самостійним учасником ринкових відносин – суб'єкт господарювання, яким може бути індивід або група людей, які частіше за все мають споріднені шлюбно-споріднені зв'язки, мешкають на одній території та ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, часто сумісну власність, ведуть сумісне господарство та мають можливість самостійності в ухваленні рішень [5, С.172].

Видатки домогосподарств – це загальна сума усіх грошових коштів і благ матеріального стану, які витрачені в ході виконання домогосподарствами своїх економічних функцій, в результаті чого між домогосподарствами, з одного боку, та відповідними гілками влади, фінансово-кредитними установами та іншими суб'єктами, з іншого боку, виникають відносини приватного та неприватного характеру на різних етапах сфери суспільного відтворення [6, С.39].

Департамент обстежень домогосподарств Державної служби статистики України у збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України» визначає

видатки як суму платежів домогосподарства за товари і послуги, отримані у звітному періоді, а також суму коштів, направлених ними на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, нерухомості, будівництва, капітальний та поточний ремонт, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських установ, на податки та інші внески, усі сукупні видатки поділяють на споживчі та неспоживчі.

Споживчі видатки – це грошові видатки домогосподарств на купівлю продуктів харчування, алкогольних і тютюнових виробів, непродовольчих товарів, а також на оплату особистих послуг. Включаються всі витрати домогосподарств на цілі незалежно від місця їх здійснення (у торговельній мережі, зі складу підприємства, організації, на ринку чи у окремих громадян) [3, С.49-50].

Неспоживчі сукупні видатки складаються з грошових та негрошових видатків домогосподарства на допомогу родичам та іншим особам, видатки на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби, коней та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ, аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернутих домогосподарством боргів [5, С.177-178].

У таблиці 1 подано динаміку структури сукупних видатків домогосподарств України за 2010-2016 роки [2].

Наведені дані вказують на те, що в структурі сукупних видатків вітчизняних домогосподарств переважають споживчі видатки, для яких притаманна тенденція до зростання. Зокрема, у 2016 році споживчі сукупні видатки домогосподарств становили 93,2%, а неспоживчі сукупні видатки – 6,8%.

Таблиця 1

Структура сукупних видатків домогосподарств України

Видатки	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹
Сукупні видатки в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4
Структура сукупних видатків домогосподарств	відсотків						
<i>Споживчі сукупні видатки</i>	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5
в тому числі							
одяг і взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7	16,0
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0	1,7
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5
<i>Неспоживчі сукупні видатки</i>	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8
<i>Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2	14,7

¹ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

У структурі споживчих сукупних видатків переважають видатки на продукти харчування та безалкогольні напої, хоча у 2016 році їхня частка дещо знизилась порівняно з попередніми роками і становила 49,8%. Зате дещо зросла частка видатків на непродовольчі товари та послуги до 40,5% у 2016 році. Також слід зазначити, що зросла частка видатків на житло, воду,

електроенергію, газ та інші види палива з 11,7% у 2015 році до 16,0% у 2016 році.

Динаміка неспоживчих сукупних видатків домогосподарства вказує на незначне їхнє зменшення протягом 2014-2016 років (з 9,8% у 2013 році до 6,8% у 2016 році).

Отже, в сучасному суспільстві необхідне системне вивчення динаміки та структури видатків домогосподарств. Зокрема особливої уваги потребує аналіз видатків домогосподарств на споживання, які займають вагому частку у структурі сукупних видатків та відіграють важливу роль в макроекономічних процесах.

Список використаної літератури

1. Барський Ю.М. Ринкові засади організації фінансів домогосподарств в Україні: Монографія / Ю.М. Барський, В.Ю. Дорош. – Луцьк: РРВ ЛНТУ, 2011. – 170 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ліпич Л. Управління доходами та видатками домогосподарств в умовах ринку / Л. Ліпич, С. Мостенець // Економіст, 2013. – №7. – С. 47-53.
4. Ліпич Л.Г. Формування системи управління доходами та витратами домогосподарств: Монографія / Л. Г. Ліпич, О. А. Івашко, С. В. Мостенець. – Луцьк: Вежа-Друк, 2015. – 204 с.
5. Потьомкін С.К. Аналіз структури та витрат домогосподарств / С.К. Потьомкін, І.М. Козлова // Глобальні та національні проблеми економіки, 2016. – Вип.13. – С. 172-179.
6. Скриньковський Р.М. Витрати домогосподарств України: змістовно-сутнісні та інформаційно-аналітичний аспекти / Р.М. Скриньковський, Ю.І. Цибульський // Інвестиції: практика та досвід, 2015. – №1. – С. 38-42.

*Тимошенко М.М., к.е.н., доцент, директор
Житомирський агротехнічний коледж
info@zhatk.zt.ua*

ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ

Аграрна сфера економіки Волині є важливою структурною компонентою, від ефективного функціонування якої значною мірою залежить соціально-економічний розвиток регіону. Питома вага області у загальнодержавному виробництві продукції сільського господарства в 2016 р. становила 2,6 %, у т.ч. продукції тваринництва – 4,0 %. За останнім показником вона займала 11 місце, за обсягами виробництва з розрахунку на одного жителя – 13 місце серед регіонів України [1, с. 4].

У Волинській області нагромаджено значний позитивний досвід державної підтримки саме тих пріоритетних напрямів, які є важливими для забезпечення як соціального, так і економічного розвитку сільських територій. У 2016 р. рішенням Волинської обласної ради від 10.03.2016 № 3/23, затверджено «Комплексну програму розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016-2020 роки», яка спрямована на реалізацію Стратегії розвитку Волинської області на період до 2020 р. [2, 3]. Мета програми – створення організаційно-економічних умов для ефективного й соціально спрямованого розвитку аграрного сектору; стабільне забезпечення населення якісною та безпечною місцевою сільськогосподарською продукцією та промисловістю сировиною; виробництво продукції з високою доданою вартістю та економічною ефективністю; нарощування обсягів виробництва та розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції та глибокої переробки.

Задля розв'язання існуючих проблем розвитку агропромислового комплексу області, передбачається здійснювати фінансування заходів Комплексної програми в сумі, відповідно до визначених напрямків діяльності та конкретних заходів. Всього планується виділити 59900 тис. грн, в т. ч. з

обласного бюджету – 23650 тис. грн (39,5 %), місцевих бюджетів – 30850 тис. грн (51,5 %), спецфонду обласного бюджету – 1800 тис. грн. (3,0 %), спецфондів місцевих бюджетів – 3600 тис. грн (6,0 %). Варто зазначити, що Комплексна програма розвитку галузі АПК на 2016-2020 рр. вперше діє на умовах співфінансування з районними бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Відповідно до виділених коштів районам спрямовано субвенції в районні бюджети за різними напрямками. В 2016 р. було профінансовано наступні напрямки (табл.).

Варто зазначити, що у 2016 р. закінчилась Регіональна програма розвитку земельних відносин у Волинській області на 2011-2016 роки, затверджена рішенням обласної ради від 28 грудня 2010 року №2/43. Відповідно до умов цієї програми спрямована субвенція в районні бюджети за виконані роботи щодо проведення нормативної грошової оцінки – 198 тис. грн. Нині землевпорядними службами проводиться робота щодо нормативної грошової оцінки за межами населених пунктів на 107 ділянках загальною площею 1,3 тис. га в 11 районах.

Крім того, в області починаючи з 2012 р. діє обласна цільова програма підтримки індивідуального будівництва на селі «Власний дім» на 2012-2017 рр., затверджена рішенням обласної ради від 4 листопада 2011 року № 7/5. На виконання заходів цієї програми у 2016 р. передбачено 7400 тис. грн, а спрямовано 5930,0 тис. грн. кредитних коштів. Програма «Власний дім на 2012-2017 роки» функціонує на умовах співфінансування. Всього для втілення заходів вище вказаної програми передбачено 12,5 млн. грн, в тому числі: з державного бюджету – 1,6 млн. грн, обласного – 6,45 млн. грн, районних – 4,44 млн. грн, ОТГ – 20 тис. грн. За рахунок коштів місцевих бюджетів у 2016 р.:

- надано кредитів на суму 2800 тис. грн й введено 28 житлових будинків загальною площею 3400 м²;
- надано кредитів на суму 2392,3 тис. грн на реконструкцію 41 житлових будинків;

Таблиця

**Напрямки державної підтримки розвитку агропромислового комплексу
Волинської області у 2016 р.**

Напрями	Обсяги фінансування
Відшкодування відсоткової ставки по кредитах наданих на будівництво та реконструкцію міні-доїльних залів або молокопроводів фермерським господарствам, ОСГ і СПД.	Передбачено 50 000 грн, використано 30553,28 грн на компенсацію відсотків за кредитами фермерському господарству «Глинюка В.Ф.» Рожищенського району за залученим кредитом на придбання обладнання для міні-доїльного залу. Рівень освоєння – 61,1 %.
Відшкодування відсоткової ставки або комісії по кредитах наданих на будівництво та реконструкцію картопле-, овоче-, фруктосховищ та об'єктів переробки овочів суб'єктам господарювання.	Передбачено 50 000 грн, відшкодовано відсотки 1473,0 грн фермерському господарству «Рідний Сад» Луцького району за залученим кредитом на придбання холодильного обладнання на будівництво фруктосховища. Рівень освоєння – 2,9 %.
Відшкодування відсоткової ставки або комісії по кредитах наданих на придбання тракторів потужністю не більшою ніж тяговий клас 1,4 та ряду причіпного інвентаря, який агрегується з ними для фермерських господарств, які мають в обробітку до 50 га землі і для власників ОСГ	Передбачено 50 000 грн, використано 5734,19 грн б власникам ОСГ частково відшкодовано відсотки за залученими перехідними кредитами на придбання тракторів. Рівень освоєння – 11,4 %.
Виплата дотації власникам ОСГ, які утримують три і більше корів	2165 власників особистих селянських господарств отримали по 150 грн/гол. з обласного та аналогічну суму спрямовано з районного бюджетів/бюджетів ОТГ за утримання 8025 корів.
Виплата дотації за утримання телиць та нетелів в ОСГ, які народилися в результаті штучного осіменіння, вирощені і утримувались в цьому господарстві до 2 - річного віку.	Передбачено – 81,4 тис. грн, використано – 51,1 тис. грн (дотацію отримали 135 власників особистих селянських господарств за утримання 142 телиць). Рівень освоєння – 62,7 %.
Дотація особистим селянським і фермерським господарствам, які мають в обробітку до 50 га землі, за посадку садів і ягідників	Передбачено – 50 тис. грн, використано 20,25 тис. грн. ФГ «Хоровця» Ківерцівського району для посадки саджанців волоського горіха на площі 4,5 га. Рівень освоєння – 40,5%.
Фінансова підтримка заходів із корінного покращення природних пасовищ	Передбачено 213,0 тис. грн, використано 86,9 тис. грн (рівень освоєння 40,8%)
Часткове відшкодування вартості штучного осіменіння корів та телиць.	З районних бюджетів передбачено 652 тис. грн, з них виплачено 637,6 тис. грн. Кошти отримали 5863 власників ОСГ за осіменіння 6309 голів корів та телиць. Рівень освоєння – 97,8 %.

Джерело: складено за даними Департаменту агропромислового розвитку Волинської облдержадміністрації

- надано кредитів на суму 770 тис. грн на придбання 11 житлових будинків загальною площею 800 м²;
- власниками ОСГ надано кредитів на суму 90 тис. грн на придбання 9 корів.
- учасникам АТО та членам їх сімей на будівництво, реконструкцію та купівлю житла надано кредитів в сумі понад 2 млн. грн (33 учасники АТО).

Крім того, з в обласного бюджету через Департамент агропромислового розвитку здійснювалося фінансування 21 установи ветлікарень та 6 ветлабораторій, на фінансування яких передбачено 16,9 млн. грн, фактично використано 16,9 млн. грн. Також за посів гречки у 2016 р. товаровиробники отримали 80,352 тис. грн., а за посіви озимого жита – 284,72 тис. грн. Проте спостерігається низький рівень освоєння запланованих коштів, який по всіх напрямках в середньому складає 56 %.

Варто зазначити, що в області розпочата робота щодо підтримки виробників органічної продукції й забезпечення екологічнобезпечного аграрного виробництва. «Комплексною програмою розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016-2020 роки» передбачено виділення 250,0 тис. грн для часткового відшкодування вартості послуг із сертифікації виробникам органічної продукції.

Отже, у Волинській області нагромаджено значний позитивний досвід державної підтримки саме тих пріоритетних напрямів, які є важливими для забезпечення соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій. Варто відмітити виділення значних асигнувань з обласного та місцевого бюджетів відповідно до затвердженої «Комплексної програми розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016-2020 роки», яка діє на умовах співфінансування з районними бюджетами та бюджетами об'єднаних територіальних громад. Саме державна фінансова підтримка пріоритетних напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва та сільських територій підвищить конкурентоспроможність аграрного сектору та забезпечить належний рівень життя та доходів сільських жителів регіону.

Список використаної літератури

1. Аграрний комплекс Волині : економ. доповідь / за ред. В. Ю. Науменка; Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2017. – 32 с.
2. Комплексна програма розвитку агропромислового комплексу Волинської області на 2016-2020 роки», затверджена рішенням Волинської обласної ради від 10.03.2016 № 3/23 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrovolyln.com/program.php?news=739>.
3. Стратегія розвитку Волинської області на період до 2020 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://volynrada.gov.ua/projects/pro-strategiyu-rozvitku-volinskoyi-oblasti-na-period-do-2020-roku>.

*Ткаченко І.Д.,
аспірант кафедри фінансів
Ковальчук К.Ф., д.е.н., проф.
Національна металургійна академія України
tkachenkoilya2013@gmail.com*

СУБ'ЄКТ-СУБ'ЄКТНИЙ ПРОСТІР РЕНТНИХ ВІДНОСИН В ГАЛУЗІ НАДРОКОРИСТУВАННЯ

Будь-які відносини щодо реалізації прав власності, в тому числі й на надра, характеризуються певним рівнем узгодження економічних інтересів між суб'єктами цих відносин. Суб'єкт-суб'єктна взаємодія щодо рентних відносин в галузі надрокористування пов'язана із необхідністю знаходження певного рівноважного положення, яке б враховувало інтереси власника надр та господарюючого суб'єкта щодо отримання рентних платежів від надрокористування.

Аналіз базових складових взаємодії на суб'єкт - суб'єктному рівні між власником надр (державою) та користувачем надр (підприємцем - орендарем) з приводу отримання доходів від надрокористування дозволив виділити наступні сутнісні характеристики:

- передача від власника надр (держави) користувачу надр (підприємцю - орендарю) ділянки надр з правом використання її за призначенням для видобутку та збагачення корисного компонента, проведення виробничо-господарської діяльності в сфері надровикористання на підставі укладеної угоди, яка не суперечить діючому законодавчо-нормативному регулюванню;

- терміновість заключеної угоди між суб'єктами передбачає визначення конкретних термінів надрокористування, регламентацію умов надрокористування та екологічних наслідків від провадження виробничо-господарської діяльності.

Рента, як плата за надровикористання, фактично являє собою опосередкований грошовий потік від підприємця-орендаря надр до власника надр та фактично виступає формою вираження рентних відносин.

Особливості суб'єкт-об'єктних відносин дозволяють виділити 2 види рент, а саме:

- 1) диференційну гірничу ренту I роду;
- 2) диференційну гірничу ренту II роду.

На підставі подібної диференціації й має сенс розглядати систему рентних відносин за поелементними зв'язками як сукупність суб'єкт-суб'єктної (держава – підприємець-орендар) та суб'єкт-об'єктної (держава – надра та підприємць-орендар - надра) складових з приводу надровикористання та надроволодіння.

Диференційна рента, як економічна категорія, виражає відносини, що виникають між власником та підприємцем - орендарем надр з приводу розподілу доходів, створених в процесі виробничого надровикористання з врахуванням різниці природно-компонентної родючості окремих ділянок надр [1].

Оскільки диференційна рента I та диференційна рента II є конкретними формами реалізації власності на надра, то в рамках проведеного дослідження проведено обґрунтування міжрівневих зв'язків системи рентних відносин. Існуюча система доводить нам, що фактично створення та розподіл

диференційної гірничої ренти відбувається на мікрорівні, а перерозподіл отриманих рентних надходжень – на макрорівні.

За рахунок дії природних чинників та техніко-економічних вдосконалень процесу виробництва можливим стає виділення трьох основних етапів отримання, розподілу та перерозподілу рентних платежів:

- на першому етапі підприємець-орендар отримує диференційну гірничу ренту I і диференційну гірничу ренту II;

- на другому етапі проводиться розподіл ренти та відбувається перерахування диференційної ренти I власникові надр (до Державного бюджету) в повному обсязі;

- для третього етапу є характерним перерозподіл диференційної ренти II в залежності від умов укладеної угоди.

Система розподілу диференційної гірничої ренти I та диференційної гірничої ренти II має безальтернативний характер, а система перерозподілу диференційної гірничої ренти II на частини власника надр (держави) та підприємця-орендаря – варіативний характер.

Відносини власності на надра є системоутворюючою основою, що визначає сутність та зміст системи рентних відносин. Саме на підставі цього проведено дослідження взаємозв'язків між власністю на надра та системою рентоотримання. Податковий механізм, який фактично є самостійною ланкою господарського механізму, визначає та законодавчо встановлює правила гри щодо сплати рентних платежів, яке може прямо чи опосередковано відбуватися за допомогою податків, зборів та інших платежів [2]. З одного боку, податки, забезпечують доходну частину держбюджету, суттєвим чином впливають на масштаби соціального розвитку країни, обумовлюють джерела фінансування інноваційних проектів тощо. З іншого ж, більший ступінь жорсткості податкового режиму справляє стримуючий вплив на збільшення обсягів випуску (і доходів), сприяє зростанню тіньової сфери економіки і, таким чином, зрештою, зменшує базу оподаткування [3].

До економічних функцій рентних платежів, доцільно віднести наступні:

- 1) доходоформує, що полягає в отриманні рентних доходів суб'єктами рентних відносин;
- 2) стимулює, що сприяє створенню економічних умов раціонального надрокористування;
- 3) екологічна, що обумовлює здійснення техніко-економічних заходів, спрямованих на зниження необґрунтованих втрат корисного компонента при надрокористуванні.

Список використаної літератури:

1. Антошкіна Л.І. Фінансовий механізм забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем: монографія / Л.І. Антошкіна, С.А. Навроцький та ін.; за заг. ред. Л.І. Антошкіної, С.А. Навроцького. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2016. – 283 с.
2. Мельник В.М. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / В.Л. Андрущенко та ін.; за заг. ред. В.Л. Андрущенко, В.М. Мельника // – Ірпінь : ДПА України, Нац. ун-т ДПС України, 2006. – 209 с.
- 3.. Фоміна М.В. Сучасний економічний розвиток: загрози, проблеми, перспективи: монографія / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, І.Г. Мішина. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.

*Усатенко О.В., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Домінгуш Г.Т., бакалавр*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
ntu.fman@gmail.com*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає застосування набору різноманітних методів і засобів, базується на певних теоретичних принципах та методологічних підходах. Метод аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства становить системне, комплексне вивчення, обчислення та узагальнення впливу чинників на

результати його зовнішньоекономічної діяльності через обробку спеціальними способами системи джерел інформації з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків [1].

Оцінюючи стратегічну ефективність імпортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності підприємства необхідно визначити витрати на здійснення таких операцій (в тому числі в іноземній валюті), розрахувати значення прибутковості та величини прибутку від здійснення таких операцій підприємством.

ТОВ «Інфол» виконує весь комплекс робіт щодо постачання устаткування, монтажу і сервісу наступних інженерних систем. Основні показники та їх розрахункові значення для оцінки ефективності ЗЕД ТОВ «Інфол» подано в табл. 1.

Таблиця 1 – Показники ефективності імпортних операцій ТОВ «Інфол»

Показник	Період			Відхилення	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %
1. Витрати в іноземній валюті на закупівлю імпортного обладнання, тис. грн.	18169,9	28252,5	40494,0	22324,1	122,9
2. Частка витрат в іноземній валюті у загальній величині витрат на імпорт	0,73	0,79	0,77	0,04	5,5
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	45064,3	59378,8	82171,3	37107	82,3
4. Виручка від реалізації імпортного обладнання, тис. грн.	25236,0	36221,1	52589,6	27353,6	108,4
5. Витрати на імпорт, тис. грн.	24847,4	35677,3	52419,6	27572,2	111,0
6. Ефективність використання імпортної продукції (ціна поставки / витрати на вітчизняне виробництво аналогів)	0,83	0,81	0,85	0,02	2,4
7. Ефективність імпорту (вартість на внутрішньому ринку / витрати на придбання)	0,72	0,68	0,74	0,02	2,8
8. Індекс ціни	0,54	0,72	0,79	0,25	46,3
9. Індекс фізичного обсягу	2,63	2,00	1,84	-0,79	-30,0
10. Індекс вартості (обсяг реалізації імпорту наступного року до поточного)	1,42	1,44	1,45	0,03	2,1

Показник	Період			Відхилення	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %
11. Чистий прибуток, тис. грн.	580,0	1066,3	326,9	-253,1	-43,6
12. Чистий прибуток від імпортних операцій, тис. грн.	388,6	543,8	170,0	-218,6	-56,3
13. Прибутковість імпортних операцій (чистий прибуток від імпортних операцій / виручка імпорту)	0,015	0,015	0,003	-0,012	-80,0
14. Загальна прибутковість підприємства (чистий прибуток / чистий дохід)	0,013	0,018	0,004	-0,009	-69,2
15. Співвідношення загальної прибутковості до прибутковості імпорту	0,87	1,20	1,33	0,46	52,9

Проводячи оцінку імпортних операцій ТОВ «Інфол» за 2015-2017 рр. можна визнати їх недостатню ефективність, точніше зниження динаміки ефективності, зважаючи на підвищення загальних витрат на імпорт – на 27572,2 тис. грн. Якщо порівнювати відносну ефективність згідно загальними результатами діяльності підприємства, наприклад, співвідношення чистого прибутку та чистого доходу згідно звіту про фінансові результати, то динаміка цього показника, хоч і має зниження (на 0,009 од.), то аналогічна ефективність імпорту за 2015–2017 рр. на ТОВ «Інфол» зменшилась на більшу величину (на 0,012 од.), що може підтверджувати негативні тенденції в організації та реалізації імпортних операцій. Підтвердженням тому є зростання частки витрат в іноземній валюті в загальній величині витрат на імпорт – на 0,04 од. Позитивним виглядає ефективність використання імпортової продукції – на 0,02 од., тобто зростає відношення ціни поставки у порівнянні з витратами на виробництво аналогічної продукції, що свідчить про перспективи імпортних операцій.

Графічне відображення окремих показників імпортних операцій ТОВ «Інфол» подано на рис. 1. З даних рис. 1 видно, що оптимальні показники імпорту на ТОВ «Інфол» були отримані у 2016 р., найгірші – у 2015 р., при цьому темпи зниження майже однакові за всіма показниками, тобто можна лише коливання фізичного обсягу продукції (кількості).

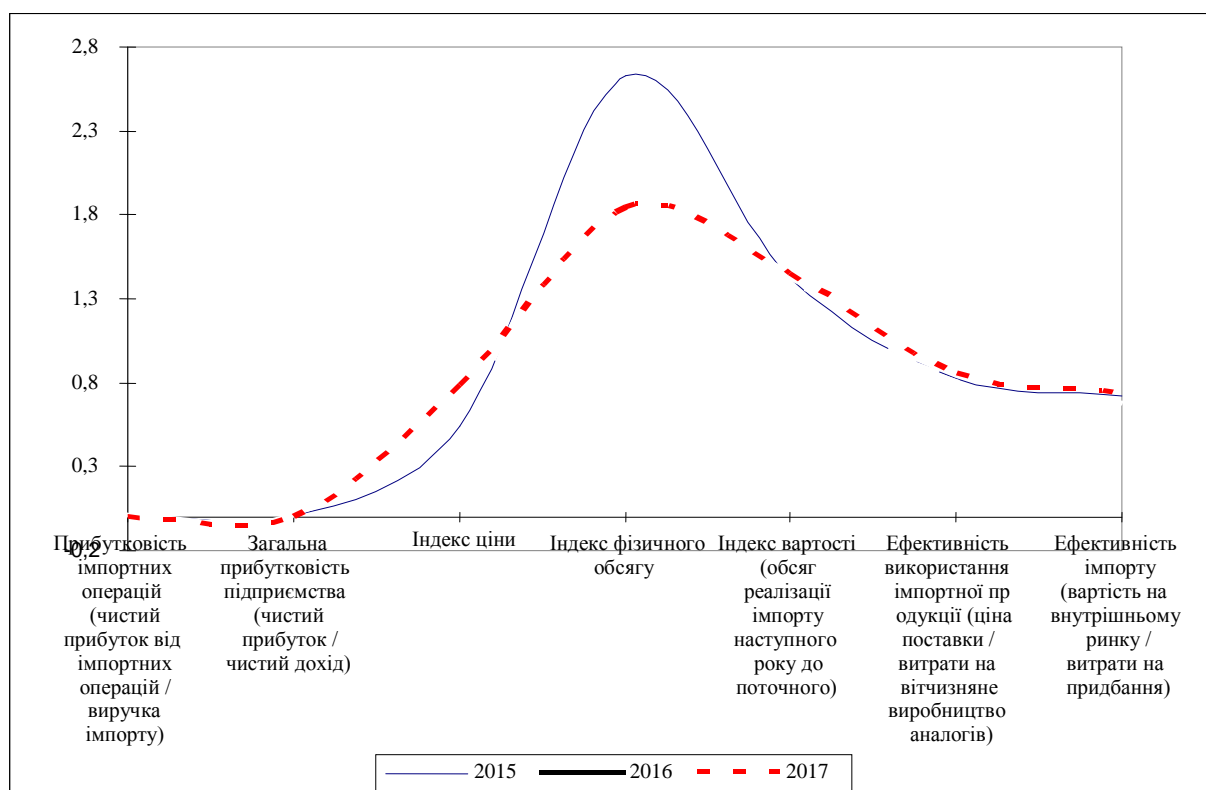


Рис. 1 – Показники ефективності імпортованих операцій ТОВ «Інфол»

Загальні індекси було розраховано за формулами [2]:

1. Загальний індекс вартості (I_{pq}):

$$I_{pq} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} , \quad (1)$$

де P_0 – ціни товарів базового періоду;

P_1 – ціни товарів поточного періоду;

q_0 – кількість товарів базового періоду; q_1 – кількість товарів поточного періоду.

2. Загальний індекс цін (I_p):

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} . \quad (2)$$

3. Загальний індекс фізичного обсягу (I_q):

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} . \quad (3)$$

Список використаної літератури

1. Гринишин Г.М. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г.М. Гринишин // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 63–73.

2. Методологічні положення розрахунку індексів середніх цін, фізичного обсягу та умов торгівлі у зовнішній торгівлі товарами [Електронний ресурс] // Публікація документів Державної Служби Статистики України – Режим доступу до ресурсу:
https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2005/419/metod.htm

*Усатенко О.В., к.т.н., доцент
 доцент кафедри менеджменту*

*Циба А.Е., бакалавр
 Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
 ntu.fman@gmail.com*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність комплексу маркетингу виробника металопластикової продукції залежить від застосування ефективних засобів комунікації, а їх вибір – від поставлених цілей і завдань. Впровадження PR-кампанії повинно базуватися на використанні сучасних каналів комунікації.

Оскільки відомий товаровиробник металопластикової продукції ТОВ «Нікс-М» має діючий сайт, можна рекомендувати його просування більш високими темпами, розміщення більшої кількості інформації за заходами та акціями.

Просування наявного сайту в мережі Інтернет повинно включати [1]:

- індексування в каталогах і пошукових системах Інтернет-ресурсів;
- розміщення в пошукових системах контекстної інформації;
- наявність банерної та контекстної реклами на відвідуваних сайтах;

- використання партнерських та спонсорських програм;
- розсилку прес-релізів і новин за спеціалізованими та новинними сайтам.

Ефективність зв'язків з громадськістю формується під впливом результативних PR-кампаній, що спрямовані на досягнення головної корпоративної мети. Визначною стороною цієї діяльності є співпраця із ЗМІ. ТОВ «Нікс-М» використовує телебачення для просування PR-кампаній не зовсім активно. Телебачення є головним каналом забезпечення широкого охоплення максимальної аудиторії. Саме тому можливе забезпечення великої кількості контактів з аудиторією через розміщення інформації на телебаченні, що вдало фіксує назву та пропозиції товаровиробника в свідомості споживачів.

Серед відеоматеріалів, що можуть бути використані, необхідно виокремити іміджевий та інформаційний відеоролики й новинні сюжети з активним піднесенням наявних та майбутніх переваг співпраці саме із ТОВ «Нікс-М».

Друковані ЗМІ є також одним з головних медіа ресурсів, що дозволяє вирішити задачі торгівельно-виробничого підприємства і відповідає цільовій аудиторії. Рекомендовано поміщати інформацію не лише в тематичних виданнях, але і в чоловічих, жіночих журналах, з великою ймовірністю охоплення потенційних споживачів.

Медіа планування є доволі слабким місцем для ТОВ «Нікс-М», тому бажано вдосконалювати саме систему медіапланування, акцентуючи увагу на цільовій аудиторії (поведінку, характер та потреби).

Планування PR-діяльності повинно базуватися на стратегічному підґрунті, що дозволяє спостерігати за процесом реалізації та оцінювання досягнутих результатів. Повинно враховуватися також дослідження громадської думки, що є підґрунтям результативного провадження PR-кампанії та дозволяє виявити лідера за думкою цільової аудиторії та з'ясує необхідні впливи із використанням зворотного зв'язку.

Варто вділяти значну увагу співпраці із ЗМІ, оскільки вони впливають на формування громадська думка.

Для отримання висококваліфікаційних послуг з аудиту, обслуговування та підтримки сайтів в Інтернет-мережі, оцінюванню ризиків проведених PR-кампаній, їх прогнозування та планування, бажано змінити штатний розклад ТОВ «Нікс-М» – найняти співробітника у відділ збуту з метою підтримки сайтів в мережі, надання послуг з аудиту та оцінювання ризику PR-кампаній.

Запропоновані заходи сприятимуть вдосконаленню комплексу маркетингу ТОВ «Нікс-М» при постійному вдосконаленні засобів комунікації, пошуку інноваційних ідей та рішень, прояві гнучкості, високої адаптації до зміни зовнішнього середовища. Планування для ТОВ «Нікс-М» PR-кампанії необхідно розпочати з маркетингового дослідження, на підставі якого буде можливим здійснення ефективної рекламної кампанія.

Ефективний комплекс маркетингу має відповідати таким вимогам (рис. 1) [2]:

- переслідувати досягнення маркетингової мети підприємства на визначеному цільовому ринку;
- задовольняти потреби цільового ринку;
- ефективно (раціонально, органічно) комбінувати усі складові елементи;
- виявляти унікальні конкурентні переваги на цільовому ринку;
- задовольняти можливі потреби у ресурсах.

Ці вимоги є підґрунтям формування принципів ефективного комплексу маркетингу [3]. Спрямованість на досягнення маркетингової мети підприємства та відповідність потребам цільового ринку – ці два принципи виникають через з'ясування сутності комплексу маркетингу та його характерних рис.



Рисунок 1 – Формування ефективного комплексу маркетингу підприємства

Принцип збалансованої комбінації складових елементів комплексу маркетингу доводить необхідність утворення певної органічної узгодженої сукупності цих елементів. Вважаємо, що всі елементи комплексу маркетингу – товар, ціна, продаж і просування – повинні бути оптимально збалансовані між собою та формувати єдине гармонійне поєднання (гармонійний комплекс). Бажано сторонитися суперечної та /або неефективної комбінації елементів при побудові комплексу маркетингу.

Принцип забезпечення (формування) конкурентних переваг дозволяє утворити таку комбінацію елементів маркетингу, що дозволить краще, ніж у конкурентів, задовольняє потреби цільового ринку.

Принцип відповідності ресурсам і можливостям підприємства впливає на формування ресурсних можливостей підприємства, які визначаються станом матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних та технічних ресурсів підприємства.

Список використаної літератури

1. Швиденко О.М. Особливості та механізм впровадження інтернет-маркетингу на аграрних підприємствах. / О. М. Швиденко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(4). – С. 359–369.

2. Язвінська Н.В. Еволюція в управлінні комплексом маркетингу: застосування моделі "7Р" на підприємствах промислових пралень / Н.В. Язвінська, А.В. Тимченко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2016. – № 13. – С. 437–445.

3. Коноплянникова М.А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи / М.А. Коноплянникова // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – 2017. – Випуск 17. – С.332–336.

Фалат І.О.,
магістрант
Пляшко О.С.
к.е.н., ст. викладач кафедри
економічної кібернетики
Рівненський державний гуманітарний університет
falat1995@ukr.net

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

У системі показників, що використовують для оцінки ефективності діяльності підприємства, важливе місце займають показники рентабельності. Рентабельність (від нім. Rentabel – прибутковий, корисний) – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства [5]. Показники рентабельності дозволяють комплексно оцінити ефективність роботи підприємства як загалом, так і окремих напрямів його діяльності, окупність витрат. Водночас вони є характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємства, що актуалізує їх значення в управлінському контексті.

В економічній літературі показники рентабельності об'єднують у декілька груп, що дозволяє комплексно характеризують процес та результати діяльності. Зокрема у [4] показники рентабельності поділяють на:

- витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;
- ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;
- доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Узагальнюючи існуючі підходи науковців, нами запропоновано систему показників рентабельності для аналізу діяльності підприємства сфери послуг (табл.1).

Таблиця 1

Система показників для аналізу рентабельності діяльності підприємства сфери послуг

Назва	Формула розрахунку	Економічна інтерпретація
Загальна рентабельність (рентабельність виробничого капіталу)	$P_z = \frac{ВП}{ОЗ+МОА},$ ВП – валовий прибуток; ОЗ – середня вартість основних засобів; МОА – середня вартість матеріальних оборотних активів	Характеризує рівень валового прибутку, що створюється виробничими активами підприємства (необоротними та оборотними)
Рентабельність основної діяльності	$P_{од} = \frac{ВП}{П+З},$ ВП – валовий прибуток; П + З – загальна сума постійних і змінних витрат основної діяльності	Показує як співвідносяться між собою сума прибутку і сума витрат, пов'язаних з випуском продукції
Рентабельність операційних витрат	$P_{ов} = \frac{ОП}{ОПв},$ ОП – операційний прибуток; ОПв – операційні витрати	Характеризує міру ефективності витрат операційної діяльності
Рентабельність реалізації (комерційна рентабельність)	$P_k = \frac{ЧП(ВП)}{ОР},$ ЧП(ВП) – чистий або валовий прибуток; ОР – обсяг реалізації (виручка)	Характеризує рівень прибутку, що припадає на 1 грн. реалізованої продукції
Рентабельність окремих видів послуг	$P_{пос} = \frac{Ц-С}{С},$ Ц – ціна окремих видів послуг; С – собівартість окремих видів послуг	Характеризує рівень прибутковості окремих видів послуг
Рентабельність активів (економічна рентабельність)	$P_A = \frac{ЧП}{A},$ ЧП – чистий прибуток; А – середня величина активів. За цією формулою можуть бути розраховані коефіцієнти рентабельності окремих груп активів (оборотних, необоротних, окремих їх елементів)	Характеризує загальний рівень прибутку, що створюється всіма активами
Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність)	$P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК},$ ЧП – чистий прибуток; ВК – середня величина власного капіталу	Характеризує загальний рівень рентабельності, що створюється власним капіталом
Рентабельність грошового потоку	$P_{гп} = \frac{ЧГП}{ПВ,ВК,ОР,А},$ ЧГП – чистий грошовий потік; ОР – обсяг реалізації; ВК – власний капітал; А – величина активів; ПК – величина позиченого капіталу	Дає уявлення про можливість виконання зобов'язань перед кредиторами, акціонерами, вказує рівень грошових засобів на 1 грн. реалізованої продукції, активів підприємства тощо
Рентабельність інвестицій	$P_i = \frac{П_i}{ІР},$ П _i – сума прибутку, отриманого від інвестування; ІР – сума інвестиційних витрат, пов'язаних з формуванням такого прибутку	Характеризує прибутковість інвестицій підприємства

Джерело: сформовано на основі [1,2,3].

Запропонована система показників дозволяє комплексно оцінити результати діяльності підприємства, його структурних підрозділів та застосувати отримані результати при прийнятті управлінських рішень щодо ціноутворення, вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності розробки послуг, доцільності інвестиційної політики підприємства та порівняльного аналізу підприємств-конкурентів.

Список використаної літератури

1.Методика проведення поглибленого аналізу фінансово – господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена Наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.dov.ua>.

2.Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.moz.dov.ua/ua/main/?doc ID=13483>.

3.Методичні рекомендації з аналізу фінансово – господарського стану підприємств та організацій / Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20 – 2117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.search.ligazakon.ua/1_doc 2.nsf/link1/GDPI1722.html.

4.Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Бержанір, Н. І. Гвоздей, Ю. В. Улянич // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 1(2). - С. 58-62. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirgr_2015_1\(2\)__13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirgr_2015_1(2)__13).

5.Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк. // Економіка і суспільство. – 2016. – №3. – С. 189–191.

*Фрадинський О.А., к.е.н.,
доцент, ст. наук. співроб.
завідувач відділу дослідження
митних ризиків
Університет державної фіскальної служби України
fradik@ukr.net*

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ МИТНИМИ ПЛАТЕЖАМИ ТОВАРІВ, ЩО ПЕРЕМІЩУЮТЬСЯ У МІЖНАРОДНИХ ПОШТОВИХ ТА ЕКСПРЕС-ВІДПРАВЛЕННЯХ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

Однією із помітних сучасних тенденцій розвитку світової спільноти є зростання обсягів переміщення товарів за допомогою міжнародного поштового обміну. Така особливість обумовлена швидкими темпами розвитку глобальних комп'ютерних технологій які, у свою чергу, створили умови для формування та бурхливого розвитку інтернет-торгівлі.

Переміщення товарів між країнами включає в себе не лише надання послуг операторами поштового зв'язку, але й передбачає виконання цілого ряду митних формальностей уповноваженими посадовими особами, відповідно до встановлених законодавчих вимог. В Україні виконання таких формальностей визначено Митним кодексом України, де передбачено главу 36 «Переміщення (пересилання) товарів через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях», до складу якої входять 5 статей [1]:

– стаття 233 – «Загальні правила переміщення (пересилання) міжнародних поштових та експрес-відправлень через митний кордон України»;

– стаття 234 – «Оподаткування митними платежами товарів, що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових та експрес-відправленнях»;

– стаття 235 – «Заборони та обмеження щодо переміщення (пересилання) окремих видів товарів у міжнародних поштових та експрес-відправленнях»;

– стаття 236 – «Декларування товарів, що переміщуються (пересилаються) через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях»;

– стаття 237 – «Порядок та умови здійснення митного та інших видів контролю товарів, що переміщуються (пересилаються) у міжнародних поштових та експрес-відправленнях».

Відповідно до статті 4 Митного кодексу України [1]:

– міжнародні поштові відправлення - упаковані та оформлені відповідно до вимог актів Всесвітнього поштового союзу та Правил надання послуг поштового зв'язку листи, поштові картки, бандеролі, спеціальні мішки з позначкою «М», дрібні пакети, відправлення з оголошеною цінністю, поштові посилки, згруповані поштові відправлення з позначкою «Консигнація», відправлення міжнародної прискореної пошти «EMS», які приймаються для пересилання за межі України, доставляються в Україну або переміщуються через територію України транзитом операторами поштового зв'язку;

– міжнародні експрес-відправлення - належним чином упаковані міжнародні відправлення з документами чи товарним вкладенням, які приймаються, обробляються, перевозяться будь-яким видом транспорту за міжнародним транспортним документом з метою доставки одержувачу прискореним способом у визначений строк.

В Україні оподаткування товарів, що переміщуються у міжнародних поштових та експрес-відправленнях здійснюється митними платежами, до яких віднесено мито; акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції).

Товари (за винятком підакцизних), що переміщуються (пересилаються) на адресу одного одержувача (юридичної або фізичної особи) в одній депеші від одного відправника у міжнародних поштових відправленнях, на адресу одного одержувача (юридичної або фізичної особи) в одному вантажі експрес-перевізника від одного відправника у міжнародних експрес-відправленнях,

якщо їх сумарна фактурна вартість не перевищує еквівалент 150 євро, не є об'єктом оподаткування митними платежами.

Товари (за винятком підакцизних), що переміщуються (пересилаються) на адресу одного одержувача (юридичної або фізичної особи) в одній депеші від одного відправника у міжнародних поштових відправленнях, на адресу одного одержувача (юридичної або фізичної особи) в одному вантажі експрес-перевізника від одного відправника у міжнародних експрес-відправленнях, якщо їх сумарна фактурна вартість перевищує еквівалент 150 євро, оподатковуються митом відповідно до Митного кодексу України та податком на додану вартість відповідно до Податкового кодексу України.

Підакцизні товари, переміщення (пересилання) яких через митний кордон України не заборонено законом, незалежно від вартості оподатковуються митом відповідно до Митного кодексу України, а також іншими податками відповідно до Податкового кодексу України.

В Державній фіскальній службі України статистика митних платежів що сплачуються під час переміщення через митний кордон поштових та експрес відправлень ведеться в розрізі оформлених оглядового розпису форми М15 та митної декларації форми М16 (рисунок 1). Як бачимо сумарна вартість надходжень збільшилася із 80,76 до 121,85 млн. грн.

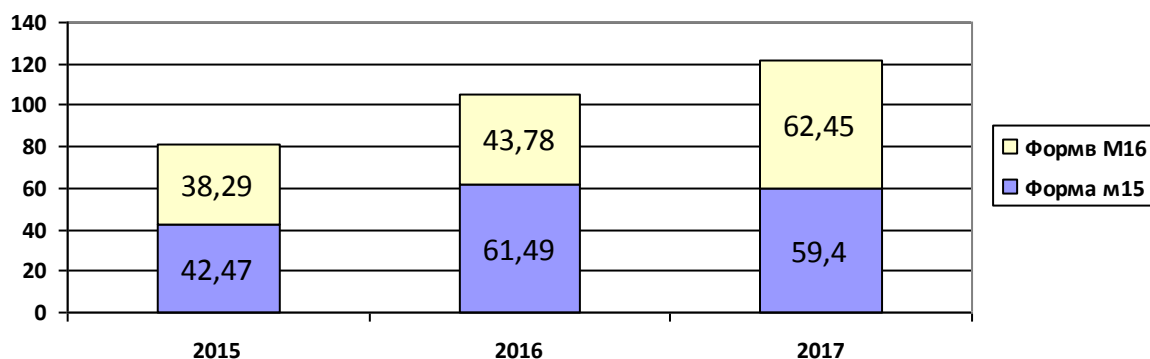


Рисунок 1 – Динаміка надходжень митних платежів при митному оформленні поштових та експрес відправлень у 2015-2017 рр., млн. грн

В таблиці 1 наведено абсолютну та відносну динаміку сплати митних платежів в розрізі їх складових – мита, акцизного податку та податку на додану вартість протягом 2015-2017 років. Аналіз показників засвідчує, що основним податком, який утримується при митному оформленні поштових та експрес відправлень є ПДВ, обсяги сплати якого збільшилися майже вдвічі із 45,37 до 83,72 млн. грн, а у відносному значенні – із 53,71% до 80,44%. Сплата мита у абсолютному виразі збільшилася незначно – із 41,88 до 38,11 млн. грн, проте відносний показник фіксує більш ніж двократне зменшення – із 41,88% до 19,56%. Слід відмітити невеликий розмір сплаченого акцизного податку, який у 2015 році становив 3,72 млн. грн, у 2016 році – 4,52 млн. грн, а в 2017 році його надходження взагалі були відсутніми.

Таблиця 1 – Абсолютна та відносна динаміка надходжень за видами митних платежів при митному оформленні поштових та експрес відправлень у 2015-2017 роках

Рік	Вид документа	Мито		Акцизний податок		ПДВ	
		млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
2015	M15	18,57	41,88	0	4,41	23,9	53,71
	M16	16,81		3,72		21,47	
	Всього	35,38		3,72		45,37	
2016	M15	19,41	30	2,59	4,52	42,01	65,48
	M16	13,67		2,39		30,1	
	Всього	33,08		4,98		72,11	
2017	M15	18,57	19,56	0	0	40,8	80,44
	M16	19,54		0		42,92	
	Всього	38,11		0		83,72	

Проте, не дивлячись на низьку фіскальну ефективність, яка фіксується при митному оформленні поштових та експрес відправлень, у порівнянні із іншими видами транспорту, слід відмітити що основною функцією у цій сфері є все ж таки правоохоронна, яка передбачає контроль за заборонаю та

обмеженням щодо переміщення окремих видів товарів, протидії фактам контрабанди та порушення митних правил.

Список використаної літератури

1. Митний кодекс України : введений в дію Законом України № 4495-VI від 13.03.2012 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/print1511332511797274>

*Хомин І. П., к. е. н.,
ст. викладач кафедри фінансів ім. С. Юрія
Тернопільський національний економічний університет
xomunka@rambler.ru*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ Й ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ВАДИ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Загальновизнаним є постулат: в науковому дослідженні має застосовуватися методологічно виважена термінологія, яка дозволяє розкрити глибинну сутність його об'єкта й предмета, котрі хоч і являють собою нерозривне ціле у пізнанні фінансово-економічних процесів, але тим не менш розкриваються за допомогою їхніх внутрішніх характеристик.

Причому, не дивлячись на те, що еволюція наукових знань не привела до достатньо чіткого розуміння цих процесів, отожд маємо їх як систему концепцій і теорій, цим обмежуватися не слід, оскільки фінансово-економічні процеси не можуть бути константними, а мають діалектично розвиватися. Відтак насамперед спробуємо акцентувати увагу на визначенні сутності поняття "фінансово-економічне регулювання розвитку", оскільки більшість науковців-фінансистів намагаються розглядати проблеми розвитку економіки лише у площині суто фінансовій, хоча це методологічно суперечливе не тільки через неможливість елімінування економічних важелів із контексту стратегії, позаяк вони тісно переплетені з фінансовими, а головно із-за необхідності узгодження

фінансових важелів розвитку з суто економічними, без чого регулювання цього процесу не буде ефективним, так би мовити, за визначенням.

При цьому не слід залишати поза увагою й того, що фінанси все таки є категорією, зумовленою економічними процесами, вони покликані забезпечувати вирішення проблем, які виникають у ході цих процесів чи то щодо здійснення Стратегії соціально-економічного розвитку України загалом, чи локальних, наприклад в аграрному секторі. Щодо останнього, то цю підпорядкованість можна помітити хоча б за переліком цільових програм розвитку аграрного сектору, визначених на урядовому рівні, починаючи, зокрема, з фінансової підтримки виробництва продукції рослинництва й тваринництва та завершуючи частковою компенсацією вартості складної сільськогосподарської техніки, чи закладкою й доглядом за молодими садами й т. ін., де видно прямий зв'язок цільових програм розвитку аграрного сектору з його технологічно-економічними процесами, які є визначальними стосовно перших.

Окрім того, в теорії фінансів існує деяка невизначеність щодо інших термінологем. Приміром, нерідко в одному й тому ж смислі вживаються дефініції "джерела фінансування" та "фінансові ресурси", тому так само є необхідність уточнити їхню сутність. По-перше, тому, що джерела грошових коштів підприємства – це власне його доходи, нагромадження, різні види надходжень. В цьому контексті дефініція "джерела" є лише синонімом фондів, оскільки фонд (лат. fundus – основа) ніщо інше, як запаси, ресурси, нагромадження, капітал.

По-друге, фінансові ресурси та їхні джерела – суть різні категорії. Зокрема, О. Радченко резонно зазначає: "Фінансові ресурси формуються, як правило, за рахунок різних джерел: власних (частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань), позичених (в основному довго- та короткострокових кредитів банку) та залучених (усіх видів кредиторської заборгованості)" [1, с. 190].

Більш того, як підкреслює відомий фінансист П. Стецюк, в теорії існує плутанина, яка через вибір того чи іншого визначення змінює зміст терміна "ресурси" на протилежний: якщо під "ресурсами" розуміти запаси, то це об'єкти, відображені в активі балансу підприємства. Коли ж у цій якості виступають "джерела", то об'єктом розгляду стають елементи пасиву балансу [2, с. 32].

Отже доходи (виручку) підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) нібито й правомірно розглядати в якості джерела фінансових ресурсів, оскільки вони в процесі первинного розподілу поділяються на фонд заміщення й нагромадження. Але як тільки спробувати сформулювати більш широке розуміння фінансових ресурсів як сукупності власних і залучених джерел розвитку підприємства, відразу виникає суперечність. Адже поставивши на місце власних фінансових ресурсів дохід (виручку), отримаємо неспівставні величини. Позаяк виручка – це не завжди гроші, принаймні не вся її частина.

Причому й тоді, коли вона вже фігурує як дебіторська заборгованість покупців (замовників), яку теж часто ототожнюють з фінансовими ресурсами. У той час, як залучені джерела здебільшого є реальними грошми, особливо кредити банку. Отже спроба поєднати доходи (виручку) й залучені кошти якраз і буде антиметодологічним підходом до визначення фінансових ресурсів, оскільки вони не завжди покривають витрати виробництва (собівартість продукції) й замість них виникають збитки, які ніяк не можна віднести до джерел коштів.

Але й успадкована з минулого спроба звузити визначення власних фінансових ресурсів до таких складових, які є лише частиною доходу (виручки), тобто прибутку й амортизації, буде помилковою. Насамперед тому, що ці категорії є тими ж фондами, які лише окреслюють можливу величину реальних коштів, що можуть бути отримані в складі загальної суми доходу (виручки) підприємства й спрямовані на заміщення спожитих засобів виробництва – амортизація, – та власне розвиток підприємства – прибуток. Для того, щоби вони стали реальними фінансовими ресурсами необхідно, аби вся

реалізована продукція тощо була оплачена покупцями, що буває надзвичайно рідко в межах якогось конкретного звітнього періоду. Причому дебіторська заборгованість покупців, яка втілює частину суми доходу (виручки), неоплаченої покупцями, отже і її складових (прибутку й амортизації) є здебільшого головною складовою фінансових ризиків підприємств.

Список використаної літератури

1. Радченко О. С. Продовольча безпека України як ціль бюджетної підтримки аграрного сектору /О. С. Радченко //Зб. наук. праць Подільського державного аграрного технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2014. – Випуск 22. – Т. 2. – С. 187-193.

2. Стецюк П. А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: моногр. – К. : ННЦ "ІАЕ", 2008. – 386 с.

*Хомік О.О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту Дейнега І.О.
Рівненський державний гуманітарний університет
ksenia_khomik@ukr.net*

ОЦІНКИ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Сучасний роздрібний ринок в Україні демонструє велику кількість учасників, які перебувають у постійній боротьбі за найвпливовіші суб'єкти зовнішнього середовища – покупців. Жорстка конкуренція серед продавців, можливість захоплення даної сфери з боку іноземних інвесторів, перевагою яких є володіння значними капіталами, вимагає від власників торговельного бізнесу створення переліку додаткових сервісних послуг, програм лояльності до постійних клієнтів, що сприяють залученню нових покупців [1, с.1-2].

Обіг роздрібною торгівлю в Україні у 2017 році зріс на 8,8% порівняно з 2016 роком (у порівнянних цінах) до 816,553 млрд. грн. Водночас, у 2016 році обіг роздрібною торгівлю становив 1,159 трлн грн., що на 337 млрд. грн.

більше в порівнянні з даними за 2017 рік. Порівняння даних відповідних періодів минулого року є некоректним, оскільки з 2017 року змінилась методологія розрахунку. Найбільше обіг роздрібною торгівлі за 2017 рік зріс в Закарпатській (на 17,2%, до 18,31 млрд. грн.), Одеській (на 14,1%, до 62,96 млрд. грн.), Львівській (на 13,5%, до 51,9 млрд. грн.), Черкаській (на 12,3%, до 19,6 млрд. грн.), Київській (на 11,7%, до 55,1 млрд. грн.) і Вінницькій (на 11% до 21,1 млрд. грн.) областях. Найбільше зниження зростання роздрібного товарообігу в 2017 році було зафіксовано у Волинській області (на 5,8%, до 15,336 млрд. грн.). Обіг роздрібною торгівлі у грудні 2017 року порівняно з груднем 2016 року зріс на 16,1%. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі, в 2017 році становив 587,784 млрд. грн., що на 8,6% більше показника за 2016 рік [2].

Сьогодні на вітчизняному ринку організованої роздрібною торгівлі домінують мережі українських операторів, але присутні й закордонні. Серед іноземних компаній на ринку представлені: «Metro Cash&Carry» (Німеччина), «Billa» (Австрія), «Auchan», «Novus» та ін. Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити: «АТБ-маркет», гіпермаркети «Фоззі» (мережі «Сільпо», «Фора», «FOZZY Cash&Carry»), супермаркети й магазини «біля дому»), «Фуршет», «Велика кишеня», «Еко-Маркет» тощо.

Експертні оцінки якісних показників управління продажем, що мають найбільший вплив на конкурентоспроможність провідних торговельних мереж України представлені в таблиці (табл. 1).

Згідно з представленими в таблиці даними видно, що найбільший вплив на вибір покупцями торговельної мережі мають широта асортименту, частка товарів «ринкової новизни», ціни товарів і стимулювання споживачів. Оцінювання реалізації цих складових у визначених торговельних мережах України дозволяє стверджувати, що найбільш конкурентоспроможними на сьогодні є такі мережі, що пропонують широкий асортимент товарів за доступними споживачам цінами.

Таблиця 1

Оцінювання конкурентоспроможності основних торговельних мереж
України

Показники	Вагомість	Сільпо		Фуршет		АТБ		Метро	
		Бал	Зважений бал	Бал	Зважений бал	Бал	Зважений бал	Бал	Зважений бал
Широта асортименту	3	10	30	9	27	9	27	10	30
Частка товарів «ринкової новизни»	3	9	27	9	27	8	24	8	24
Ціна товарів	3	9	27	9	27	10	30	8	24
Додаткові послуги	1	8	8	9	9	8	8	7	7
Бренд	2	9	18	10	20	8	16	9	18
Стимулювання споживачів	3	8	24	9	27	8	24	7	21
Витрати на рекламу	2	9	18	9	18	7	14	6	12
Стимулювання працівників	2	8	16	8	16	7	14	8	16
Імідж підприємства	2	10	20	9	20	9	18	8	16
Всього	-	-	188	-	191	-	175	-	168

Джерело: доопрацьовано на підставі [3, с.3]

У сегменті побутової техніки й електроніки найбільшими операторами є «Фокстрот», «Ельдорадо», «COMFY», «Технополіс». У сегменті цифрової техніки зберігають свої ринкові позиції такі мережі, як «Diawest», «Moyo», «Protoria»; у сегменті мобільного зв'язку – «Алло», «Ringoo»; у сегменті косметики та побутової хімії – «Watsons», «Єва» та ін. Крім того, в Україні розвивається сегмент торгівлі будівельними матеріалами, найбільшими операторами залишаються «Епіцентр» і «Нова лінія» [4, с.55].

Перспективними напрямками розвитку роздрібної торгівлі регіонів держави є:

- підтримка позитивних тенденцій розвитку роздрібної торгівлі, пошук резервів підвищення результативності її функціонування, забезпечення територіальної доступності роздрібної торговельної мережі, розширення торговельної мережі, збільшення кількості надання торговельних послуг, удосконалення логістичного ланцюга «постачання–виробництво–збут»;

- підвищення конкурентоспроможності товару, пошук цільових сегментів вітчизняних та іноземних ринків збуту, освоєння нових каналів просування товару;

- створення регіональних торговельних мереж, формування регіональної логістичної системи торгівлі; інтеграція усіх елементів регіональної логістичної системи у єдиний логістичний ланцюг;

- удосконалення територіальної структури торгівлі регіону шляхом формування «полюсів» росту, як наряду розвитку економічних зв'язків всередині регіональної логістичної системи;

- запровадження та удосконалення «електронної комерції» чи «інтернет-торгівлі» як важливого чинника диверсифікації роздрібною торгівлі [5, с.66].

Останнім часом на розвиток торговельних мереж в Україні впливає низка негативних чинників зокрема: складна політична ситуація в країні, війна, розрив економічних стосунків із Російською Федерацією; невизначеність у валютно-курсовій політиці держави, девальвація національної валюти; зростання цін на основні споживчі товари та послуги; невизначеність у митній політиці держави; падіння споживчого попиту населення через скорочення доходів, зростання безробіття; криза в банківській системі, неможливість залучення в галузь кредитів [4, с.59].

Сьогодні існування роздрібною торгівлі неможливе без новітніх технологій, серед яких особливе місце займають хмарні обчислення. Скоро їх подальший розвиток повністю перетворить формат роздрібною торгівлі, значно підвищивши її ефективність [6].

Список використаної літератури

1. Бровкіна Ю.О. Тенденції та перспективи роздрібною торгівлі в Україні [Електронний ресурс]/ Ю.О. Бровкіна– Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/182.pdf>

2. Уніан/ Фінанси/ Роздрібна торгівля в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2364798-rozdribna-torgivlya-v-ukrajini-za-rik-zroslo-do-ponad-800-milyardiv-oblasti-lideri-tovaroobigu.htm>

3. Швестко В.О. Тенденції та пріоритети провідних торговельних мереж в управлінні продажем товарів [Електронний ресурс]/ Швестко В.О. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/5/24.pdf

4. Чорна М.В. Сучасні тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні [Електронний ресурс]/ М.В. Чорна, О.С. Шуміло. – Режим доступу: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/741/1/sec2-e-2015-2-2.pdf>

5. Ковальська Л.Л. Роздрібна торгівля: сутність, оцінка та напрями розвитку [Електронний ресурс]/ Л.Л. Ковальська, А.Ю. Речун.– Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%92%D0%86%D0%9A%D0%90/Downloads/ecfor_2016_2_12.pdf

6. WORKABOX ВІД А ДО Я: підручник для початківців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://workabox.ua/school/roznichnaya-torgovlya/>

Чешко.О.В., студент
Науковий керівник: д.т.н., професор Міщенко М.І.
ДНУЗТ імені академіка В. Лазаряна
E-mail: chs94@i.ua

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Інформація в даний час визнається найважливішим ресурсом, що визначає успіх функціонування і розвитку як окремої організації, так і суспільства в цілому. Її вибір визначається такими факторами, як сфера діяльності, галузева специфіка, технічні можливості, розмір організації та її якісні характеристики, особливості зовнішнього середовища, стратегія розвитку, знання і досвід керуючої команди і багатьма іншими. Виходячи з вищесказаного можна з упевненістю говорити про те, що саме інформація і тільки «потрібна» інформація допоможе в правильному і організованому управлінні в організації. Аналізуючи бухгалтерську звітність за ряд років можна з упевненістю стверджувати, що основними «проблемними» статтями є

сировина і матеріали, готова продукція, дебіторська і кредиторська заборгованість. Розглянемо більш докладно дебіторську заборгованість.

Основою формування системи антикризового управління дебіторською заборгованістю є фінансова інформація. Однак звіти, які в даний час складаються, включають в себе інформацію лише про виставлених рахунках фактурах і отриманих платіжних дорученнях, зіставивши які, можна визначити тільки сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця. Однією з таких заходів є формування кредитної політики. В її основі лежить порівняння потенційних вигод від збільшення обсягу продажів за рахунок реалізації в кредит з вартістю обслуговування цього кредиту. Основними елементами кредитної політики є формування кредитного рейтингу клієнтів і вироблення умов комерційного кредитування. Формування кредитного рейтингу клієнтів полягає в розподілі покупців за групами ризику непогашення дебіторської заборгованості. В основу розподілу можуть бути закладені такі показники, як загальний час роботи з даними покупцем, обсяг продажів, що припадає на даного покупця, обсяги і терміни простроченої заборгованості по даному покупцю, а також якісна оцінка значущості клієнта з позиції працюючого з ним менеджера. Кредитний рейтинг необхідно перевести в числове значення. З цією метою всі згадані вище показники переводяться в 100-бальну шкалу вимірювання, в якій нулю відповідає найменш, а ста найбільш детально визначений значення. Потім кожному показнику присвоюється вагове значення значущості. Ваги значущості визначаються на підставі аналізу досвіду роботи з покупцями за минулі звітні періоди. Надання клієнту товарного кредиту ефективно тоді, коли його частка в товарообороті перевищує частку в сукупній дебіторській заборгованості. При вирішенні цих питань на допомогу приходять АБС аналіз.

Розподіл клієнтів за групами здійснюється за наступним алгоритмом: розраховується частка товарообігу по кожному кредитору в загальній сумі товарообігу всіх покупців, а потім клієнти розподіляють по групах А, В, С в порядку убуття їхньої частки в сукупному товарообігу. До групи А

включаються клієнти, що приносять основну частину виручки (70-80% від обсягу продажів); в групу В - 10-20% товарообігу підприємства і закупівлі яких невеликі, але стабільні; в групу С потрапляють інші клієнти. Результати розподілу клієнтів за групами ризику неплатоспроможності направляються головному бухгалтеру, який в свою чергу використовує їх при визначенні сумнівності, того чи іншого боргу. Після розподілу всіх дебіторів по групах фінансовий менеджер працює над визначенням групових умов кредитування - визначає оптимальні вартість кредиту, термін кредитування і розмір кредиту, що надається. Як функції управління маркетинг має не менше значення, ніж будь-яка діяльність, пов'язана з фінансами, виробництвом, науковими дослідженнями, матеріально-технічним постачанням і т.д.

Список використаної літератури

1. "Настольная книга бухгалтера" в 3 т. /Сост. В.М.Прудников/ Т.1 - ИНФРА-М 1995г.
2. "Принципы бухгалтерского учета" /Б.Нидлз/ - Финансы и статистика - 1994г.
3. "Теорія бухгалтерського обліку"/З.В.Кирьянова/ - Финансы и статистика - 1994г.
4. План счетов бухгалтерского учета - ПРИОР - 1995г.

Чічіль І.О., студентка

Мушнікова С. А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів

Національна металургійна академія України

e-mail:svetamush@gmail.com

ШЛЯХИ ДОКАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Сьогодні банкам доводиться функціонувати у доволі складних умовах, викликаних кризою, політичною нестабільністю та іншим. Наявні проблеми тягнуть за собою низку наступних, серед яких відсутність досконалої нормативної бази та прозорості у діяльності банків Зважаючи на це, збільшується увага фахівців до правильності використання власного капіталу та процесів його розподілу. Адже удосконалення та розвиток діяльності банків

повинні стати головною метою на шляху створення ефективного ринкового середовища в країні.

Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що існує ризик банківської установи до недотримання нормативного розміру власного капіталу, що може спричинити потребу в докапіталізації банку, та недовіру з боку клієнтів до банків

Метою дослідження є аналіз використання та контролю над власним капіталом банківської установи.

Значну роль у процесі створення ефективного ринкового середовища та функціонування комерційного банку відіграє банківський капітал і наявність його достатності - своєрідна страховка для клієнтів установи, свідомство того, що банк зацікавлений у нормальній діяльності на ринку. Адже чим більше частина самого банку у фінансуванні його діяльності (вкладення в кредити, цінні папери, інші операції), тим більше гарантій, що ці вкладення відбудуться з належною обережністю і аналізом [6].

Наразі мінімальний розмір достатності капіталу кожного комерційного банку повинен складати – 300 млн.грн до 11 липня 2018 року.

На ділі ж капітал банків зменшується через необхідність формування резервів під втрати від кредитів, девальвації і збитків. Більше половини кредитного портфеля банківської системи за рік перетворилося в проблемні або безнадійні активи[3]. Зв'язок зрозумілий: проблемні активи - резерви - докапіталізація. Крім цього, трапляється, що частина капіталу формується лише на папері, включаючи в себе переоцінені основні фонди, техніку, будівлі та інші матеріальні цінності, які насправді не можуть виконувати захисні функції капіталу.

Десятки українських банків потребують збільшення їх капіталів - показали попередні стрес-тести регулятора восени-2017, що і означає, - банківські установи потребують ринкової докапіталізації.

Докапіталізація дозволяє в зазначених випадках виконувати нормативи НБУ. За допомогою цих нормативів НБУ захищає вкладників банку, вимагаючи

від акціонерів створювати запас на випадок несподіваних проблем. У разі проблем, які призводять до банкрутства банку, акціонери не можуть повернути назад свій капітал, поки зобов'язання вкладників не будуть задоволені[7].

Жорсткі вимоги до якості, достатності та прозорості капіталу банків ставлять очевидну потребу переосмислення усієї довгострокової стратегії розвитку вітчизняної банківської системи, а також направлення зусиль на створення в нашій країні насправді великих стійких фінансових інституцій із капіталом, величина якого відповідатиме завданням щодо успішного протистояння негативним внутрішнім і зовнішнім факторам впливу на розвиток українського банківського сектору та врахування усіх можливих ризиків[5].

Через це постає необхідність пошуку нових надійних джерел, які збільшать банківський капітал.

На нашу думку, найбільш вигідними стратегіями докапіталізації банків є збільшення капіталу:

- За рахунок реінвестування прибутку;
- За рахунок додаткової емісії акцій;
- За рахунок зовнішнього залучення (субординований борг);
- За рахунок злиття та поглинання банків;
- За рахунок прогнозних експертних систем щодо моніторингу капіталу (бізнес-модель);
- За рахунок організаційно-інформаційного забезпечення управління капіталу (стрес-тести).

За рахунок найдешевшого способу докапіталізації - реінвестування прибутку перевагами є: простота застосування оскільки кошти просто переводяться з одного бухгалтерського рахунка на інший; незалежність від кон'юнктури ринку; немає загрози втрати контролю над банком з боку акціонерів. А ось недоліками є: виникнення проблеми зменшення дивідендів, бо низький рівень дивідендів призводить до зниження ринкової вартості акцій банку та спонукає власників до їх продажу, що означає вплив акціонерного капіталу з банку; повне оподаткування, оскільки на поповнення капіталу

спрямовується чистий прибуток після виплати всіх податків; повільне нарощування капіталу.

За рахунок найдорожчого способу докапіталізації – додаткової емісії акцій перевагами є : розширення кола акціонерів, яке створює сприятливі умови для залучення додаткових коштів у майбутньому; швидкість нарощування капіталу, так як за рахунок збільшення емітованих акцій змінюється і їх номінальна вартість, а отже і змінюється капітал банку. Недоліків цієї стратегії на порядок вище: високі витрати та значний ризик, який пов'язано з можливим зниженням прибутку на одну акцію та втратою контролю над банком з боку акціонерів; загроза зміни власників через концентрацію контрольного пакета акцій. За рахунок чого акції банку можуть знецінюватися [5].

За рахунок зовнішнього залучення, тобто субординованих зобов'язань перевагами є: конвертованість, яка підвищує привабливість таких зобов'язань, оскільки надає право придбання акцій у найвигідніший момент; правила оподаткування цих зобов'язань, коли процентні виплати за таким боргом відносяться на витрати банку і не оподатковуються; підвищенні показників прибутковості на одну акцію за умови, що отримані в такий спосіб ресурси приносять дохід, який перевищує процентні виплати за ними. Недоліками є: зменшення стійкості банку (співвідношення власних і залучених коштів) та підвищує ризик, що може негативно вплинути на ціну акцій банку.

За рахунок злиття та поглинання банків перевагами є: економія на масштабах, зниженні витрат, збільшенні частки ринку, розширенні продуктового ряду, підвищенні ефективності управління, збільшенні фінансового і операційного важеля. Реалізація цих позитивних ефектів призводить до збільшення капіталу банку і вартості його акцій. Ці переваги дозволяють об'єднаному банку одержати певний економічний ефект. Недоліками можуть бути : зниження показника прибутковості на акцію, адже банк-покупець може виплатити акціонерам іншого банку дуже високу надбавку

(премію) за злиття, внаслідок чого виникає ефект розмивання доходу на акцію [2].

За рахунок впровадження нових бізнес моделей, а саме інноваційних бізнес-моделей перевагами є: диверсифікація ділової активності за різними напрямками; сек'юритизація кредитів; посилення інвестиційної та торговельної діяльності, зростання частки торгових активів у балансі; зниження власних авуарів ліквідних активів тому, що банки знайшли кращий доступ до ринку оптового фондування; значне підвищення використання короткострокових джерел фінансування на грошовому ринку; сильна тенденція виникла у відношенні до використання кредитних деривативів як інструменту розподілу кредитного ризику. Недоліками є: тільки фінансова криза, яка заважає впроваджувати нові бізнес-моделі щодо розвитку банківських установ, нові інвестиційні ідеї щодо нарощування капіталу [1].

За рахунок введення нових стрес-тестів перевагами є: на макрорівні стрес-тести дозволяють уточнити рівень капіталізації банківського сектора в разі реалізації заданих стресових умов; також проводиться оцінка змін в структурі банківських ризиків; фінансовими регуляторами більш детально вивчається бухгалтерська звітність великих фінансових організацій, щоб розрахувати, скільки банкам необхідно додаткового капіталу для виживання в складних умовах на ринку. Населення і бізнес після стрес-тесту мають чітке уявлення про здоров'я банків, стійкі банки не піддаються ризику витоку ліквідності, мінімізуються масштаби державного впливу на роботу вільного ринку, а гроші платників податків не витрачаються на націоналізацію. При цьому слабкі банки отримують додатковий шанс уникнути дефолту. Недоліками є: самі по собі результати стрес-тестів не є підставою для вжиття заходів наглядового реагування [4].

Підсумовуючи викладене можна зробити висновки, що на сьогоднішній день залишається гостра актуальність проблеми регулювання структури власного капіталу банків та процесу його втримання для можливості активної безперебійної роботи на банківському ринку держави.

Вирішення проблеми достатності власного капіталу банків може бути досягнуто за рахунок наступних кардинальних змін загальноекономічних факторів:

- легалізації капіталу;
- суттєвої зміни рівня корпоративного управління;
- створення привабливих податкових та фінансових умов для інвестицій у банківський сектор економіки;
- зниження рівня діючих в Україні ризиків;
- підвищення загального рейтингу України [2].

Для цього необхідно на нормативному та законодавчому рівні врегулювати вимоги до:

- капіталізації банківських установ;
- внутрішніх резервів банківської системи (створення банківських об'єднань, груп, консорціумного кредитування);
- нарощування прибутку банків;
- зменшення витрат вітчизняних комерційних банків;
- випуску фінансових інструментів капіталізації банків (депозитних сертифікатів, облігацій, єврооблігацій, привілейованих акцій);
- збільшення капіталу державних банків або їх корпоратизації;
- створення ресурсної бази для нарощування інвестицій у фінансові інструменти банківської системи; збалансованості та стабільності дивідендної політики;
- злиття та поглинання (проте цей напрям потрібно застосовувати обережно та зважено, не допускаючи процесів монополізації у банківському секторі) [5].

Таким чином, запропоновані напрями підвищення рівня капіталу банківської системи тісно переплітаються між собою. Так, удосконалення та стабілізація законодавчої бази безпосередньо вплине на капіталізацію

банківської систем України, а також сприятиме підвищенню конкурентоздатності вітчизняних банківських установ порівняно з іноземними.

Список використаної літератури

1. Алескеров Ф. Т. Бизнес-моделі банків: типологія, структура, прихильність до вибору / Ф. Т. Алескеров, В. Ю. Белоусова, П. К.
2. Бондаренко В.В. Вдосконалення структури власних коштів (капіталу) банку/- Київ: КНЕУ. 2010.- с.7-10.
3. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль, 2015. – 317 с.
4. Житний П. Є., Шаповалова С. М., Карамішева Г. М. Світова практика стрес-тестування у банках України: [Електронний ресурс] – Режим доступа : <http://nbuv.gov.ua>
5. Примостка Л.О Фінансовий менеджмент у банку. Підручник. — 2-ге вид., доп. і П 76перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
6. Рибалко А. В. Особливості формування капіталу комерційними банками в Україні.
7. Шелевер О.А. Докапіталізація банків - що потрібно знати вкладнику: [Електронний ресурс] – Режим доступа <http://www.prostobank.ua/>

*Ларіонова К.Л., к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Чорна В.О., магістр
Хмельницького національного університету
vitabogach77@gmail.com*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКУ

У період фінансової нестабільності серед українських банків особливо загострюється проблема залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів та ефективне їх розміщення, тому особливого значення набуває питання визначенням наявних та стратегічних можливостей щодо забезпечення подальших перспектив їх діяльності.

На сьогоднішній день важливою складовою побудови та функціонування економічної системи будь-якої країни служать ресурси, які акумулюють

учасники господарських відносин. У макроекономічних умовах, що склалися в Україні внаслідок фінансової кризи, аналіз формування та функціонування ресурсів банківських установ має вирішальне значення для прийняття вагомих стратегічних рішень щодо подальшого розвитку економіки країни.

Крім того, у сучасному нестабільному і непередбачуваному середовищі діяльності банків, великого значення набуває спроможність забезпечувати своє ефективне функціонування за наявної та потенційної сукупності ресурсів. Саме тому постає потреба у визначенні існуючих, потенційних та максимальних можливостей банку, які визначають його ресурсний потенціал.

В економічній літературі з питань банківської діяльності поняття “ресурсний потенціал” не набуло такого широкого вжитку як, “банківські ресурси” .

У сучасній науковій літературі трактування категорії “банківські ресурси” набуло дещо іншого характеру, що обумовлено зміною економічної та фінансової системи. З метою аналізу та систематизації, виокремлення спільних і відмінних положень згрупуємо визначення різних науковців за конкретними критеріями, які вкладають автори в зміст цього поняття. Найпоширенішим серед науковців є визначення банківських ресурсів як сукупності грошових коштів. Так, наприклад, О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, А. Ятченко вважають, що банківські ресурси – це сукупність коштів, які перебувають в розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших операцій [3, с. 549]. Наведене визначення не повною мірою характеризує дану дефініцію, адже у ньому не вказуються джерела ресурсів, проте конкретизуються напрямки використання.

Дослідження механізму управління ресурсами і дієвої стратегії їх залучення передбачає реалізація основних функцій комерційного банку як інституту ринкової економіки. Досягнення цілей і завдань фінансового менеджменту банку в сфері управління його ресурсами є складним і багатогранним завданням, яке потребує передусім визначення інструментів як дієвого засобу досягнення намічених цілей і реалізації поставлених завдань.

Щоб зрозуміти сутність поняття “ресурсний потенціал банку” розглянемо основні погляди науковців щодо його визначення. Взагалі термін “потенціал” походить від латинського “potential”, що означає “потужність, сила” [4, с. 5].

Науковці С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко під ресурсним потенціалом розуміють сукупність основних ресурсів – матеріальних (фізичні активи, фінансові активи) і нематеріальних (імідж, ноу-хау, персонал, управління). Проте О. В. Васюренко та І. М. Федосік вказують, що основу ресурсного потенціалу банку складають саме фінансові ресурси, а всі інші види ресурсів, необхідні банку для його діяльності, можуть бути придбані за достатнього обсягу фінансових ресурсів [2, с. 61]. Погоджуючись з цією думкою, відзначимо, що все ж таки фінансові ресурси є основою ресурсного забезпечення банку, на це вказує також незначна частка всіх інших видів ресурсів порівняно з цими.

Розроблення сучасних методів управління ресурсами банку передбачає дотримання так званого “золотого банківського правила”, яке полягає в тому, що обсяги і строки вимог банку повинні відповідати обсягам і строкам його зобов’язань, що обумовлює необхідність формування дієвого процесу управління ресурсним потенціалом банків.

Перш за все, розглянемо сутність управління ресурсним потенціалом банку. Поняття “управління ресурсним потенціалом банку” можна охарактеризувати як сукупність етапів управлінського процесу, що передбачає впорядковану послідовність дій банку з формування та розміщення його ресурсного потенціалу з метою забезпечення оптимального обсягу та структури ресурсної бази.

Основними завданнями управління ресурсним потенціалом банку є [1, с. 106]: моніторинг рівня ресурсного потенціалу та визначення його достатності; виявлення основних факторів (зовнішніх та внутрішніх), які здійснюють вплив на ресурсний потенціал банку; визначення оптимальної структури управління ресурсним потенціалом банку, здатної забезпечити процес його формування і використання; формування оптимальної структури

ресурсної бази, яка б комплексно враховувала прибутковість, ліквідність і ризик.

Управління ресурсним потенціалом базується на певних підходах до управління. Можна виділити три основні етапи в розвитку підходів до управління активами і пасивами банку [6, с. 249]:

- управління через активи (до 1960-х рр. ХХ ст.);
- управління через пасиви (1960–1970-ті роки ХХ ст.);
- інтегроване управління активами і пасивами (з 1980-х рр. ХХ ст.).

У сучасній практиці банківської діяльності наведені підходи до управління фінансовими ресурсами існують паралельно. Окремі банки все ще здійснюють управління через активи, деякі застосовують автономні методи управління (через пасиви), є також банки, які активно втілюють прогресивні методи управління в практику своєї роботи, виходячи з позицій інтегрованого управління активами і пасивами (УАП), яке найповніше враховує й відображає сучасні реалії і потреби практичної діяльності банків.

Ключовим моментом збалансованого управління активами і пасивами банку є максимізація доходності та мінімізація ризиків. Це, в свою чергу, передбачає прибуткове розміщення акумульованих коштів на такий термін і за такою ціною, які давали б можливість отримувати достатні надходження готівкових коштів і в такий спосіб уникнути проблем, пов'язаних з ліквідністю.

О. В. Шварц виділяє дві групи методів управління активами і пасивами банку [5, с. 34]:

– перша група – базові методи управління певним ризиком (методи УАП, які використовують для управління конкретним ризиком, що виникає в процесі діяльності банку та пов'язаний зі структурою активів і пасивів банку, її зміною). У цій групі автор виокремлює процентний, валютний та ризик ліквідності, управління якими здійснюється в процесі УАП;

– друга група – методи моделювання структури балансу (передбачають побудову моделі оптимального банківського балансу, що являє собою таке співвідношення активів і пасивів, яке відповідає б визначеним цілям та

враховувало ризики). Ця група методів передбачає графічні, статистичні, економіко-математичні методи та інші, що спрямовані на репозиціонування структури балансу для зниження заданих параметрів ризиків.

На обсяг та структуру ресурсного потенціалу банку впливають фактори ринкового середовища (регіонального, національного та міжнародного), що представлені економічними, політичними, правовими, соціальними, технологічними можливостями та загрозами для розвитку банку.

Управління ресурсами комерційних банків здійснюється на макро- та мікроекономічному рівнях. На макроекономічному рівні управління ресурсами банку здійснюється шляхом регулювання маси грошей в обігу, впливу на темпи інфляції, фінансової підтримки реалізації пріоритетних економічних заходів, а на мікроекономічному шляхом регулюванням ресурсної бази банків задля обмеження або збільшення їхнього кредитного потенціалу [2, с. 49].

Отже, ресурсний потенціал є основою довгострокового розвитку банку. За сучасних умов посилення конкуренції банків за обмежені ресурси, основним критерієм їх виживання на ринку стає спроможність своєчасно реагувати на зміни середовища, та, відповідно до них, впроваджувати інновації у сфері формування та використання ресурсного потенціалу, а ефективне управління ресурсним потенціалом банку на сучасному етапі є досить важливим для забезпечення конкурентоспроможності банку, адже дозволяє вчасно знаходити можливості зовнішнього та внутрішнього середовища та використовувати їх у відповідності із своїми цілями.

Список використаної літератури

1. Дрьомова У. В. Проблемні аспекти формування та оцінки потенціалу розвитку банківського довгострокового кредитування / У. В. Дрьомова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2009. – №1. – С. 105–111.
2. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 713 с.

3. Кириченко О. Банківський менеджмент: навч. посібник / О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с.

4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

5. Плотницький А. В. Оцінка ресурсного потенціалу банківських установ / А. В. Плотницький // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – №3. – С. 92 – 99.

6. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

*Чубарова Н.Э.,
ассистент кафедры финансов
Поливников А.Е. студент
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Торговля является важнейшей отраслью национальной экономики. Она является прямым продолжением процесса производства в сфере обращения, поскольку производство считается завершённым лишь после доведения товара до конечного потребителя. Торговля оказывает непосредственное воздействие на развитие производительных сил, осуществляя важную функцию доведения товаров до потребителя.

Торговля, как процесс обмена товарно-материальными ценностями, известна начиная с каменного века. Как в то время, так и сейчас, сутью торговли является предложение к обмену, либо к продаже товарно-материальных, а также нематериальных ценностей с целью извлечения выгоды из этого обмена.

Основой организации финансов торговых организаций являются непосредственно товарно-денежные и денежные отношения, которые возникают с различными экономическими субъектами. Так, между торговой организацией с одной стороны и поставщиками продукции и покупателями с другой стороны продукции возникают отношения по поводу обмена товара, продукции на деньги. Однако в то же время между организациями торговли и государством в лице государственных органов возникают чисто денежные отношения.

С момента своего зарождения, торговля постоянно развивалась и эволюционировала, принимая специфические, новые формы. В настоящее время как в Республике Беларусь, так и во всём мире торговля имеет достаточно большую вариацию: ярмарки, торгово-розничные сети, рынки, Интернет-магазины, места и (или) площадки пробных образцов и ряд других форм. Каждая из этих форм играет непосредственно свою ключевую роль в предпринимательской деятельности любой торговой организации.

Важно отметить, что торговля может относиться к различным товарам: продукты питания, детское питание, книги, предметы роскоши, одежда, строительные материалы, напитки, в том числе и алкогольные, спиртосодержащая продукция.

В Республике Беларусь в настоящее время наблюдаются некоторые проблемы в сфере розничной торговли. Так, предпринимательская деятельность на рынках Беларуси быстрыми темпами сокращалась в 2016-2017 годах. Также государство предложило в марте 2018 года повысить единый налог для индивидуальных предпринимателей и физических лиц с 5 до 7,4%. По состоянию на 1 января 2018 года, в Минске зарегистрированы более 7,8 тыс. плательщиков единого налога. От этой категории плательщиков в 2017 году в городской бюджет поступило свыше Br24,8 млн. Ожидается, что в текущем году эта сумма составит более Br26,6 млн.

Если рассмотреть другой сегмент розничной торговли, а именно сети розничной торговли, то здесь тоже имеются некоторые особенности,

затрудняющие развитие конкуренции на рынке в Республике Беларусь. Речь идёт про ООО «Евроторг». По состоянию на конец 2017 года по всей республике насчитывается более 400 торговых площадок, принадлежащих торговой группе «Евроторг». У других крупных конкурентов («ProStore», ГИППО, «Корона», «Виталюр» и некоторые другие) количество мест реализации (торговых площадок) насчитывается до 100-120 штук. Это показывает, что ООО «Евроторг» занимает монополистическое положение на рынке. Монополизация потребительского рынка одним или несколькими субъектами торговли невозможна, поскольку в новом Законе Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З введена мера, ограничивающая расширение торговых площадей торговой сетью в рамках административно-территориальной единицы в случае превышения торговой сетью порога в 20% от товарооборота в границах этой административно-территориальной единицы.

Также есть основания полагать, что в ближайшем будущем ООО «Евроторг» возможно будет заниматься демпингом для вытеснения конкурентов с рынка розничной торговли.

Также важно отметить, что весь розничный торговый бизнес в Республике Беларусь основывается на акционных предложениях. В Республике Беларусь дол выручки от акционных предложений в совокупной выручке примерно составляет 55-65%. Такие значения дают основания полагать, что практически вся розничная торговля нашей страны основывается на акционных предложениях. Т.е. если убрать этот сегмент, то практически сразу все торговые сети нашей страны ликвидируются. Поэтому необходимо снизить данный риск обрушения системы розничной торговли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что розничная торговля имеет важное социально-экономическое значение для любой экономической модели хозяйствования. В рыночных условиях экономическое значение сети розничных торговцев заключается в рациональной организации завершающего

этапа каждого отдельного цикла общественного производства, обеспечении быстрого и стабильного доведения товаров до потребителей, осуществлении мобильного кругооборота денежных средств. В настоящее время в Республике Беларусь отмечается заметный рост розничных торговых сетей, вызывающий бурные дискуссии как в бизнес-сообществе, так и среди потребителей.

*Чубарова Н.Э.,
ассистент кафедры финансов
Шенец И.С., студент
УО «Белорусский государственный
экономический университет
n.chubarova-0204@mail.ru*

РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ

В современном мире кредит является неотъемлемым элементом экономического развития субъектов хозяйствования. К его помощи прибегают абсолютно все крупные предприятия и объединения, малые производственные, государства и правительства.

Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и современное становление хозяйств, предприятий, внедрение других видов предпринимательской деятельности на международном и внутреннем рынке. Необходимым источником для формирования основных и оборотных средств выступает кредит. Более того, большинство экономистов считают, что использование кредитных ресурсов зачастую дешевле использования собственных денежных средств. В дополнение кредитные ресурсы позволяют не накапливать большие объемы собственных средств для покрытия колебаний основного и оборотного капиталов во время их кругооборота; а также происходит более быстрое вовлечение ресурсов в хозяйственный оборот за счет экономии времени при закупке сырья и материалов. В связи с этим можно

утверждать, что кредит выступает фактором ускорения воспроизводственного процесса.

Широко влияние кредита и за пределами организации. Благодаря перераспределению временно свободных ресурсов в отрасли, где обеспечивается большее получение прибыли, проявляется распределительная роль кредита, путем содействия выравниванию нормы прибыли в различных отраслях. Также кредит влияет на формирование структуры общественного воспроизводства; на соотношение между фондами возмещения, накопления и потребления; на соотношение темпов роста подразделений.

Однако в настоящее время распределительная роль кредита реализуется в Республике Беларусь не полностью, так как деятельность коммерческих банков по кредитованию национальной экономики еще не полностью соответствует принципам рыночного хозяйства.

Основной формой кредита выступает банковский кредит, который предоставляется коммерческими банками разных типов и видов. Именно он является формой движения ссудного капитала, обеспечивающей кругооборот промышленного и торгового капитала.

Остро стоит вопрос эффективном и целевом использовании заемных средств субъектами экономической деятельности. Поэтому сложной задачей остается разработка кредитной политики государства, так как от нее во многом зависят темпы социально-экономического развития государства. Эффективная кредитная политика – результат не только последовательной государственной политики, реализуемой с помощью законодательства, разрабатываемых программ, касающихся структурной перестройки, но и профессионального управления кредитными активами банков.

Для обновления и модернизации производства, внедрения новых систем управления и передовых технологий требуются значительные объемы капитальных вложений, которые на практике либо незначительно, либо абсолютно не обеспечены собственными средствами. Именно в таких ситуациях организации прибегают к помощи банковского кредитования.

Кредитование юридических лиц сегодня характеризуется следующими особенностями:

- 1) Основой кредитных взаимоотношений является кредитный договор.
- 2) Предприятия и банки прибегают к той форме кредитования, которая является оптимальной в той или иной ситуации (система многовариантного кредитования).
- 3) Произошел переход от кредитования объекта к кредитованию субъекта экономической деятельности.

По мнению автора можно предложить следующие мероприятия по совершенствованию процесса кредитования современных белорусских организаций:

1. Провести мероприятия по усовершенствованию анализа финансового состояния субъекта хозяйственной деятельности с целью диверсификации рисков.
2. Проведение мониторинга рынка кредитования юридических лиц и быстрое реагирование на изменения в нем.
3. Использование в качестве залога только высоколиквидного имущества.
4. Преимущественное предоставление кредитов в меньших размерах, но большему количеству субъектов, независимых друг от друга.
5. Активно формировать резервы для покрытия убытков по проблемным задолженностям.
6. Внедрение в работу страхования банком риска невозврата кредита.
7. Проводить постоянное повышение квалификации обслуживающего персонала и повышение качества банковских услуг путем расширения их доступности.

Список использованных источников:

1 Банковское дело: Учебник /Под.ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 592с.

2 Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.12.2003 г. № 226 (с учетом изменений от 04.09.2015 № 536) // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2016.

3 Камалов, И. Кредитование предприятий в условиях переходной экономики Республики Беларусь / И. Камалов // Вестник Ассоциации белорусских банков. — 2016.— №8.

4 В.Богатырева, Формирование финансового результата деятельности предприятия // Вестник ассоциации белорусских банков. — 2016. — №1-2.

5 С. Мирончук, Эффективность кредитных вложений в Беларуси // Банковский вестник. — 2016. — № 1. — С. 53-54.

6 И. Ильюкевич, Проблемы кредитования в Республике Беларусь / И. Ильюкевич // Банковский вестник. — 2014. — №25. — С. 14-19

*Швец В.Я., д.е.н., професор
професор кафедри менеджменту*

*Іванова М.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту*

Ковальчук Д.Ю., бакалавр

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»

ma_riva@ukr.net

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС»

Конкурентоспроможність залежить від багатьох факторів, але основним є якість сировини, з якої виготовляється продукція. Для того, щоб в результаті отримати продукт найвищої якості, необхідно на першому етапі подбати за якість сировини. На даний момент ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС» для виготовлення керамічної плитки використовує 60% сировини вітчизняного виробника, вартість даної сировини не відповідає критерію «Ціна – Якість». У такий спосіб для ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС» важливим питанням є вибір

найбільш вигідного постачальника якісної сировини, а також розрахунок оптимального обсягу виробництва продукції. Провідними імпортерами сировини для виготовлення керамічної плитки є підприємства Італії і Іспанії.

В Італії більше 300 підприємств зайняті виробництвом плитки-сирцю, обсяг річного виробництва становить понад 560 млн. кв. м. Сьогодні Італія виробляє 20% світового обсягу плитки і 50% плитки, що випускається в країнах Європейського Союзу. Найбільш відомі торгові марки – Lafaenza, Provenza, Dado, Monica, Sacis, Vives, NovaBel», ELIOS ceramica, Magica Ceramica, Omega [2].

Іспанські виробники так само широко представлені на ринку сировини для виготовлення керамічної плитки. Найбільшою популярністю користуються такі торгові марки, як ТМ «Porcelanosa», «Aparici», «PGC Porcelanite», «Incoazul Ceramica», «Peronda», «Mapisa», «Azulejos A», «Azuvi», «Porcelanite Dos», «Diago», «Fabresa», «Keraben», «Elite Plus» [2].

Вважаємо за доцільне співпрацювати з іспанським підприємством «Porcelanite Dos», оскільки воно вже встигло зарекомендувати себе на міжнародному ринку, як надійний постачальник якісної сировини.

Плитка-сирець виробництва «Porcelanite Dos» – це класичний стиль, якість і доступні ціни. Вона поєднує в собі дивовижні функціональні властивості плитки, відрізняється міцністю і зносостійкістю. «Porcelanite Dos» відрізняє від інших виробників незмінно висока якість виробленої продукції, унікальність дизайну і високі виробничі стандарти. Прагнення досягти глобальної якості «Porcelanite Dos» увінчалось отриманням сертифікату ISO 901–2000. Дана акредитація свідчить про те, що «Porcelanite Dos» володіє достатньою компетенцією у всьому, що стосується технологій, сировини і персоналу, щоб контролювати якість своєї продукції, і що у підприємства є всі необхідні виробничі підрозділи і умови роботи. Винятковою особливістю іспанської плитки є те, що вона виготовлена за спеціальною технологією, має шорстку поверхню. Маючи неймовірний потенціал в особі проектувальника Agatha Ruiz de la Prada, підприємство успішно завойовує нові позиції на

світовому ринку.

Розрахунок оптимального обсягу виробництва продукції ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС» доцільно здійснити на основі фактичних і планових даних за допомогою вбудованої функції «Пошук рішень» цифрового редактора «Microsoft Excel» [1]. Оптимізаційна модель має вигляд:

$$\text{Функція цілі: } \Pi = \text{Д} - \text{В} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де Π – прибуток від реалізації, грн.;

Д – доход (виручка від реалізації), грн.;

В – витрати на виробництво продукції, грн.

Обмеження:

$$\left. \begin{aligned} X_{oi} &\geq 0; \\ \sum X_{oi} &\geq V_k; \\ \sum X_{oi} &\geq \sum V_{\Pi}; \\ \sum B_{\text{опт}} &\leq \sum B_{\phi}, \end{aligned} \right\} \quad (2)$$

де X_{oi} – оптимальний обсяг виробництва, шт.;

V_k – обсяг контрактів, шт.;

V_{Π} – обсяг попиту, шт.;

$B_{\text{опт}}$ – оптимальні витрати, грн.;

B_{ϕ} – фактичні витрати, грн.

Дані, отримані в ході рішення, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Розрахунок оптимального обсягу виробництва продукції

ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС»

Показник	Умовні позначення	Іспанія	Київ	Харків	Сума
		20x30	20x30	20x30	
Обсяг виробництва, шт.	$V_{\text{вир ф}}$	1348922	8093535	4046768	13489225
Собівартість одиниці продукції, грн.	СВ	19,2	17,6	18,5	-
Ціна реалізації од. продукції, грн.	Ц	34,6	23,4	28,9	-

Показник	Умовні позначення	Іспанія	Київ	Харків	Сума
		20x30	20x30	20x30	
Прибуток від одиниці продукції, грн.	Под	15,4	5,8	10,4	-
Фактичний обсяг реалізованої продукції, шт..	Vф	1267987	7607923	3129500	12006410
Доход, грн.	Дф	4153872	16855596	9044255	30053723
Витрати, грн.	Вф	2305039	12677713	7486520	24321073
Прибуток фактичний, грн.	Пф	1848833	4177883	1557735	10321416
	Vк	-	-	-	11338331
Попит, шт.	Vп	-	-	-	13263487
Виробнича потужність, шт.	Мпр	-	-	-	15456889
Рентабельність, %	R	23	18	21	24
Коефіцієнт використання потужностей, %	км	-	-	-	73
Обсяг виробництва оптимальний, шт.	Vвир опт	8093535	4989480	-	13083015
Оптимальний доход, грн.	Д опт	28003631,1	11675384,1	-	39679015,2
Оптимальні витрати, грн.	В опт	15539587,2	8781485,2	-	24321073
Оптимальний прибуток, грн.	П опт	12464043,9	2893898,6	-	15357942,5

З таблиці 1 видно, що оптимальний обсяг виробництва для ТОВ «САВЕКС МІНЕРАЛС» становить 13083015 шт. глазурованої плитки, з яких 8093535 шт. виготовляється з іспанської сировини, 4989480 шт. – з української сировини. При цьому витрати виробництва продукції залишаються незмінними, але доход підприємства, а отже і його прибутку зростають на 15357942,5 грн.

Список використаної літератури

1. Джинджер С. Анализ данных в Excel: наглядный курс создания отчетов, диаграмм и сводных таблиц: пер. с англ. – М.: Вильямс; Киев: Диалектика, 2004. – 528 с.
2. Оптовий ринок керамічної плитки і керамограніта [Електронний ресурс] // Дослідження РБК – Режим доступу до ресурсу: marketing.rbc.ru

*Шмагель О. І., магістр,
Науковий керівник: Аберніхіна І. Г., к.е.н., доцент
Національна металургійна академія України
irina.abernihina@gmail.com*

ПОКАЗНИКИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

Результати діяльності банків свідчать, що їх фінансовий стан, залежить не тільки від прибутковості, але і від якості управління активами та пасивами. Процес управління активами та пасивами банківських установ, є головним елементом, який поєднує узгодження управлінських рішень й досягнення оптимальних пропорцій між обсягами та видами активних та пасивних операцій з метою оптимізації співвідношення між прибутковістю й рівнем банківських ризиків, що виникають в процесі управління. Враховуючи масштаби та швидкість розповсюдження кризових ситуацій у фінансовому секторі країни, особливо важливим постає проблема підвищення усіма банківськими установами України рівня фінансової стійкості з урахуванням негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників. Фінансова стійкість є найбільш фундаментальним поняттям, що відображає реальні проблеми та тенденції розвитку банківського сектору країни. В сучасних умовах фінансової нестабільності економіки України дослідженню поняття фінансової стійкості банку повинна приділятися значна увага, оскільки саме від якісного управління активами та пасивами банків та ефективності прийняття управлінських рішень, залежить фінансова стійкість, яка є запорукою розвитку банківського сектору економіки [3].

Фінансова стійкість банківських установ – це спроможність банку як цілісної системи ефективно виконувати свої функції в сучасних динамічних умовах розвитку під впливом ендогенних та екзогенних факторів забезпечуючи прибутковість та надійність збереження та повернення вкладів юридичних та фізичних осіб [1].

В сучасних умовах розвитку банківського сектору та економіки країни в цілому не існує єдиної системи показників, яка б в загальному вигляді характеризувала фінансову стійкість банку, тому аналітики використовують різні методики, в тому числі, і самостійно розроблені, що включають різноманітні показники та різноманітну їх кількість.

У процесі дослідження з'ясовано, що існуючі підходи до оцінки фінансової стійкості банку базуються на використанні таких основних методів: інтегральний, коефіцієнтний, рейтинговий та експертний. Підхід же НБУ базується на порівнянні найбільш важливих характеристик банку з нормативним рівнем та віднесенні банку до тієї або іншої групи на основі експертної оцінки за критерієм відсутності негативних ознак.

Таким чином, вибір методики аналізу фінансової стійкості банку залежить перш за все від суб'єктів та мети проведення оцінки. Вважаємо, що методом аналізу фінансової стійкості банку є комплексне органічно пов'язане дослідження діяльності комерційного банку з використанням статистичних, економіко-математичних та інших способів обробки інформації. Особливостями методу аналізу фінансової стійкості банку є використання системи показників, що найбільш повно характеризують діяльність банку.

Аналіз за допомогою методу коефіцієнтів надає найбільш повну інформацію про фінансовий стан банку, але інформація для аналізу не доступна для великого кола осіб, а також виникає складність щодо остаточного висновку.

За методом адитивної згортки показники узагальнюються в одну числову характеристику, що полегшує складання висновку щодо фінансового стану банку, але висновок може бути неточним через можливість перекривати низьке значення одного коефіцієнта за рахунок високого значення іншого.

Метод факторного аналізу потребує від аналітика знань в галузі математичної статистики. Тож, у різних випадках перевага віддається одному з них, а інші виконують роль допоміжних.

Таким чином, через те, що існуючі методичні підходи до оцінки фінансової стійкості не передбачають визначення узагальненого показника, на

підставі якого в подальшому можна встановлювати рівень ефективності прийнятих стратегічних рішень.

Пропонуємо розглянути можливість використання інтегральної моделі оцінки фінансової стійкості банківської установи.

Літературні джерела вказують на різні підходи до побудови даної моделі, з використанням різних показників [2, 3, 4].

Для побудови інтегральної моделі оцінки фінансової стійкості банківської установи на основі якості управління активами та пасивами пропонується використати чотири основних групи показників, а саме:

- капітальної стійкості;
- якості активів та пасивів банку;
- ліквідності;
- ефективності управління банком [4].

Досліджуючи фінансову стійкість як набір показників, необхідно констатувати те, що групу коефіцієнтів для оцінки формують переважно на основі аналізу джерел його коштів, тобто аналіз пасивів без урахування змін в активах. Звідси, доречно відзначити, що для побудови адекватної та достовірної моделі інтегральної оцінки фінансової стійкості банку необхідно обов'язково враховувати показники, що характеризують якість управління як активами так і пасивами банку. Основою інформаційної бази банку для визначення основних показників фінансової стійкості є дані агрегованих фінансових звітів про прибутки та збитки балансів банку, що відображають його фінансовий стан та використовують для визначення напрямків його розвитку.

Дослідженнями зарубіжних фахівців МВФ, Світового банку та центральних банків країн світу, індикатори фінансової стійкості поділяють на дві взаємодоповнюючі групи:

- кількісні, які базуються на розрахунках;
- якісні, що базуються на експертних оцінках [2].

Із якісних показників, пропонується обрати ті, які мають нормативні значення та економічно обґрунтовані обмеження, та показують якість

управління активами та пасивами банку. До таких показників в першу чергу відносяться ті, що показують достатність капіталу, ліквідність банку, капітальну стійкість, надійність, платоспроможності та ефективність.

Структурування показників має здійснюватися на основі використання нормативних та рекомендованих значень обраних показників для інтегральної оцінки фінансової стійкості. Основними елементами при визначенні впливу на фінансову стійкість банку є стійкість бази капіталу та бази ресурсів, що забезпечують надійність, платоспроможність та ліквідність банку в цілому.

Отже, в умовах динамічного розвитку вітчизняної економіки дослідженню поняття стійкості банку повинно приділятися чи не найбільше уваги, оскільки саме стійкість є запорукою розвитку банківських установ. Визначення набору показників, виходячи з теоретичного обґрунтування факторів фінансової стійкості, а також на основі аналізу коефіцієнтів, є лише одним етапом побудови інтегральної методики оцінки фінансової стійкості банків.

Список використаної літератури

1. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара. // Фінансовий простір. – 2015. – №1. – С. 130–134.

2. Жукова Т. О. Фінансова стійкість та стабільність банків в умовах кризових явищ у банківській системі України / Т. О. Жукова. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – №3. – С. 164–167.

3. Литвинюк О. В. Методологічні засади інтегральної оцінки фінансової стійкості банківської системи України на основі якості управління активами та пасивами [Електронний ресурс] / О. В. Литвинюк – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1354/1/Методологічні%20засади%20інтегральної%20оцінки%20фінансової%20стійкості%20банківської%20системи.pdf>.

4. Максимова А. В. Оцінка фінансової стійкості банку: методичні підходи до аналізу та проблеми їх застосування / А. В. Максимова. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №8. – С. 205–208.

Язкова Г.В.
старший преподаватель кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
E-mail: bazl-1987@yandex.by

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Структура бюджета, содержание его доходов и расходов имеют свои отличия, вызванные национальными особенностями, политической ситуацией, состоянием рыночных отношений и стратегий их дальнейшего развития в каждой стране. Доходная часть бюджетов стран, функционирующих в рыночной экономике, формируется, как правило, за счет налоговых платежей, что обеспечивает стабильность поступлений в бюджет, создает единые условия хозяйствования, возможности прогнозирования и перспективы развития. Проблемы формирования налоговых доходов бюджета являются крайне важными для любого государства, что и определяет актуальность темы настоящего исследования.

Система налогообложения имеет две взаимосвязанных стороны. С одной стороны, налоги – это основной источник доходов государственного бюджета, за счет которых осуществляются вложения в материальное производство, социальную сферу и общегосударственные мероприятия. С другой стороны, высокие ставки налогов и сборов отрицательно влияют на экономическую эффективность любого предприятия. Анализ реформ налоговой системы Республики Беларусь за последние годы демонстрирует их эффективность, но все еще существует ряд актуальных проблем. Уровень налоговой нагрузки на экономику в Беларуси остается высоким, что существенным образом тормозит

экономический рост. Остается не совсем решенным вопрос простоты и открытости налоговой системы. По оценке Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2017» Республика Беларусь находится на 60-м месте по показателю «Налогообложение». Наш рейтинг в целом по данному показателю увеличился на 47 пунктов по сравнению с уровнем прошлого года, что связано не только со значительными реформами налоговой системы республики, но и изменением методологии оценки стран Всемирным банком. Тем не менее, по количеству взимаемых налогов и сборов заметны значительные изменения – сокращение количества видов налога со 107 в 2017 г. до 7 в текущем году. Положительная динамика наблюдается также и в отношении показателя времени, затрачиваемого субъектами бизнеса на исчисление и уплату обязательных платежей в бюджет. Он снизился с 987 часов в 2014 г. до 183 часов в 2017 г. [4]. Произошедшие изменения обусловлены, в первую очередь, введением с 2010 г. системы электронного декларирования доходов субъектами хозяйствования, а также переходом на поквартальную форму уплаты основных видов налогов – НДС и налога на прибыль – что значительно снизило налоговые издержки плательщиков.

Однако, несмотря на колоссальное снижение платежей, уровень налоговой нагрузки все еще превышает общепринятые стандарты.

Считаем не корректным сравнивать налоговую нагрузку у нас и в развитых странах, поскольку там значительно выше доход на душу населения и социальная защищенность, а также уровень защиты прав бизнеса и частной собственности. Так что, сравнивая показатели налогового бремени, стоит это учитывать и делать соответствующую поправку.

Одним из направлений совершенствования налоговой системы Республики Беларусь является приведение действующей налоговой системы государства в соответствие с налоговыми системами стран – стратегических торговых партнеров – России и Казахстана, что и предусмотрено рядом подписанных и ратифицированных межправительственных соглашений. В то же время необходимо отметить недостаточность данных мер, так как

реальность унификации налогообложения можно оценить по созданию одинаковых условий хозяйствования для экономических субъектов и в первую очередь – по выравниванию уровня налогообложения. Согласно исследованию Всемирного банка общая налоговая ставка в Беларуси составила в прошлом году 52% к чистой прибыли, что выше, чем в России (49%) и Казахстане (28,6%). В основном это также обусловлено высокими налогами на зарплату (включая ФСЗН): у нас они составляют 39%, тогда как в России – 35,4%, Казахстане – 11,2% [4].

Доходы бюджета Республики Беларусь более чем на 86% формируются за счет налоговых платежей. Анализ структуры доходной части бюджета показывает, что основная часть его доходов, около 50%, на протяжении последних лет формируется за счет налогов на товары и услуги, основными источниками выступают НДС и акцизы (доля НДС в налоговых доходах бюджета составляет 33–37%, акцизов – от 10 до 12%).

В основе положительной динамики поступлений этих налогов лежит ежегодное увеличение ставок акцизов и снижение сумм возмещений из бюджета НДС в связи с сокращением экспортной составляющей в деятельности субъектов хозяйствования и рост на 21,3% поступлений налога с оборота по реализации продукции на территории Республики Беларусь за счет увеличения внутреннего спроса [2].

Вторым по значимости налоговым доходным источником являются налоги на доходы и прибыль, в структуре которых в последние годы произошли значительные изменения: доля налога на прибыль снизилась с 15 до 8% в 2017 г., а подоходный налог вырос с 14 до 18% [1]. Такая динамика объясняется опережающими темпами роста денежных доходов населения над показателем производительности труда, который характеризует эффективность производства продукции в республике, а также ухудшением финансового состояния хозяйствующих субъектов республики и, соответственно, снижением прибыли до налогообложения по экономике в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 38,3%.

С целью расширения ресурсной базы доходов белорусского бюджета в 2016 г. ставка налога на прибыль для страховых компаний и банков увеличена с 18 до 25%, а подоходный налог с физических лиц с 12 до 13% [3].

Одним из остро обсуждаемых направлений совершенствования бюджетно-налоговой политики в Республике Беларусь является вопрос снижения доли косвенного налогообложения (налогов с оборота).

Косвенные налоги, поскольку они распространяются на широкий круг товаров, работ и услуг, всегда более доходны и легко собираемы. Но именно такие налоги оказывают наиболее сильное искажающее воздействие на экономику. Поэтому в развитых странах доля косвенных налогов в доходах бюджета, как правило, не превышает 30%. Напротив, в налоговых системах развивающихся стран и стран с переходной экономикой косвенные налоги обычно занимают доминирующее положение (от 50 до 70% доходов бюджета).

В Республике Беларусь по объемам поступлений наибольший удельный вес имеют именно косвенные налоги. Расширение налоговой базы, возможно за счет отмены и упорядочения налоговых льгот, а также усовершенствования моделей построения и механизмов взимания каждого из основных налогов (дает в 2–3 раза больший эффект по сравнению с изменением их ставок).

Итак, анализ внутриэкономической ситуации и опыта зарубежных стран говорит о необходимости существенного уменьшения налогового давления на фонды оплаты труда. Только таким путем можно добиться реального увеличения заработной платы, ее легализации и расширения за счет этого налоговой базы подоходного и социального налогов. Вместе с тем резкое снижение страховых платежей, например, доведение их до средневропейского уровня, сразу невозможно. Нельзя допустить снижения доходной части бюджетов социальных фондов. Сохранить и увеличить их при уменьшении налоговой ставки можно за счет повышения собираемости налогов и снижения расходов на их сбор.

Таким образом, общее снижение общего давления на фонд оплаты труда постепенно сделает экономически невыгодным искусственно уменьшать его.

Расширение налоговой базы создает предпосылки для дальнейшего снижения страховых платежей. Кроме того, отметим, что отчисления из фонда оплаты труда включаются при формировании цены в себестоимость продукции, что существенно ее удорожает. Достаточно удачен опыт России и Казахстана по применению единого социального налога с регрессивной шкалой, позволяющей легализовать высокие доходы и заметно понизить налоговую нагрузку на заработную плату.

Осуществление предложенных мероприятий может благоприятно отразиться на объемах поступлений в государственный бюджет и таким образом на экономическом развитии Республики Беларусь.

Список использованной литературы

1. О социально-экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов: аналитические доклады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/budgetary_policy/analytical_reports/. – Дата доступа: 15.01.2017.

2. Налоговая нагрузка на экономику [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 25.01.2017.

3. О республиканском бюджете на 2016 год // Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2016 года № 225–3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/>. – Дата доступа: 15.01.2017.

4. Отчет группы Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2015» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus>. – Дата доступа: 15.01.2017.

*Ящук Т.А., викладач
Уманський державний
педагогічний університет ім. П. Тичини
tetyanayashchuk@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Започаткування та розвиток принципів ринкової економіки, який відбувається у нашій країні, обумовили зміни у розвитку сфери освіти, в тому числі і вищої. Впровадження ринкових елементів господарювання в діяльність державних закладів вищої освіти, а також недостатність державного фінансування, поява приватних вузів, здійснення реформ болонського процесу спричинили проблеми, які потребують свого вирішення.

Основними напрямками розвитку вищої освіти в останні десятиріччя є:

- створення нової нормативно-правової бази, яка відповідає сучасним реаліям;
- впровадження та подальше удосконалення нової моделі формування контингенту студентів, зокрема у питаннях організації їх вступу на навчання;
- застосування нових підходів до фінансування вищої освіти;
- підвищення рівня автономності університетів та розширення їх прав, у тому числі і у фінансово-економічній сфері;
- поглиблення інтеграції освіти і науки шляхом інтенсифікації наукової діяльності університетів;
- впровадження інформаційних освітніх технологій навчання та управління освітнім процесом;
- розробка державних стандартів вищої освіти, що відповідають міжнародним вимогам.

Відповідно до статті 41 Закону «Про вищу освіту», державна цільова підтримка для здобуття вищої освіти надається у вигляді: повної або часткової оплати навчання за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти; соціальної стипендії;

безоплатного забезпечення підручниками; безоплатного доступу до мережі Інтернет, систем баз даних у державних та комунальних навчальних закладах; безоплатного проживання в гуртожитку; інших заходів, затверджених Кабінетом Міністрів України [1].

Разом з тим, ще у 90-х роках через обмеженість бюджетних коштів відбувся перехід на прийом в університети частини студентів, які оплачують вартість навчання. У той час почали відбуватися докорінні зміни у системі фінансування вищої освіти аж до запровадження протягом останніх років принципу «фінансування суб'єкта» замість принципу «фінансування об'єкта». У зв'язку з цим, фінансовий стан закладів вищої освіти великою мірою став залежати від контингенту студентів.

Зростаючий масштаб діяльності у системі вищої освіти та інші макроекономічні явища сучасності перетворили навчальні заклади у великі суб'єкти ринку, що акумулюють значні фінансові потоки. Це вимагає грамотної стратегії у діяльності на ринку освітніх послуг, оптимальної фінансової політики і актуального менеджменту для реалізації поставленої мети і завдань.

Найголовнішою особливістю фінансового механізму сучасних закладів вищої освіти є багатоканальність системи їх фінансування. У таких умовах важливе значення має не тільки достатня кількість фінансових ресурсів, але й оптимальне поєднання різних джерел їх надходження.

Вчені відзначають, що на сьогодні до основних проблем у фінансуванні науки і освіти в Україні належать неформованість інноваційних механізмів фінансування, які б забезпечували високу якість освіти і науки; неможливість залучення кредитних ресурсів для фінансування освіти домогосподарствами через їх високу вартість; неефективне витрачання бюджетних коштів у сферах освіти і науки (передусім через неформовані критерії соціально-економічної ефективності, а також недостатній рівень застосування принципу «evidence-based knowledge transfer»); низький рівень приватних інвестицій у розвиток науки і освіти, зумовлений неформованим попитом суб'єктів господарювання на інновації, а також недостатньою практичною спрямованістю наукових

досліджень і розробок; низький рівень залучення міжнародних грантів унаслідок недостатньої інтегрованості українських учених у Єдиний науковий (дослідницький) простір; нерозвиненість інститутів громадського контролю за ефективним використанням державних фінансових ресурсів, у тому числі з урахуванням галузевої специфіки [2, с. 29].

Під час здійснення реформування варто передбачити застосування двох загальних підходів у державному фінансуванні вищої освіти: держава фінансує навчальні заклади та/або здобувачів освіти. Роль держави під час фінансування має полягати в оцінюванні ВНЗ за результатами їхньої роботи (навчальна, організаційна, наукова) на підставі конкуренції, та ключовим має стати оцінювання навичок здобувачів освіти після закінчення університету. Водночас повинно бути постійно дотримано виконання соціальної функції держави у сфері вищої освіти (здобувачі освіти – тимчасово переміщені особи, пільгові громадяни, регіональний критерій тощо). При державному фінансуванні вищої освіти необхідно враховувати підтримку розвитку перспективних галузей економіки, стимулювання університетів до конкуренції, планування майбутньої діяльності ВНЗ [3].

Система фінансування освіти повинна бути побудована на принципі первинності освітнього процесу, основною метою якого має бути підвищення якості освітніх послуг на основі ефективного використання фінансових ресурсів. З метою забезпечення оптимального регулювання розвитку вищої освіти необхідно розробити і впровадити порядок формування і розподілу фінансових ресурсів закладів освіти на основі єдиного формату консолідованого бюджету, що враховує як бюджетні, так і позабюджетні фінансові потоки.

Одним із найважливіших принципів зміни системи фінансування вищої освіти полягає, передусім, у розширенні фінансової автономії ВНЗ – як у використанні бюджетних коштів, так і позабюджетних ресурсів.

Поряд із цим, необхідне посилення державного регулювання фінансових процесів сфери вищої освіти, підвищення фінансової відповідальності та фінансової прозорості діяльності вищих навчальних закладів.

Таким чином, необхідною передумовою підвищення якості підготовки фахівців шляхом системного і цілеспрямованого реформування вузівської системи є створення ефективної системи фінансування вищих навчальних закладів. Вирішення цих завдань може бути забезпечене через модернізацію механізмів фінансування освіти із врахуванням специфіки освітньої діяльності, організації навчального процесу, структурної перебудови системи освіти, зміни системи управління з урахуванням міжнародного досвіду.

Список використаної літератури

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15).

2. Терещенко Г. Державне фінансування вищої освіти як чинник розвитку економіки знань / Г. Терещенко, Л. Олейнікова // Схід. Економічні науки. – 2017. – № 4 (150). – С. 25–31.

3. Савченко І. Г. Модернізація державного механізму фінансування вищої освіти в умовах її реформування [Електронний ресурс] / І. Г. Савченко, О. В. Чумак // Теорія та практика державного управління. – 2017. – №3(58). – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-3/doc/2/03.pdf>.