

економіки країни від імпорту; створення виробництв з використанням місцевих природних ресурсів.

Отже, для забезпечення розвитку інвестиційної діяльності України, для підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно стабілізувати політичне становище країни, адже результативність залучення іноземних інвестицій буде залежати від чинного законодавства. На сьогодні іноземні інвестиції є тим ресурсом, який може забезпечити ефективне функціонування українських підприємств, забезпечити позитивний загальнопромисловий клімат й сприятливу соціальну й економічну ситуації в країні та поліпшити становище міст та громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Захарін С. В. *Інвестиції в інновації : теорія, парадигма, методологія досліджень* / С.В. Захарін // АПЕ. – 2016. – №4 С.60-64.
2. Нікіфоряк Л. С *Залучання інвестицій як засіб розвитку виробничого потенціалу промисловості* / Л. С. Нікіфоряк // Науковий вісник БДФА. Економічні науки: 2012. Вип. №2 С.144-150.
3. Череп. А. В. *Інвестиційна привабливість України та шляхи її поліпшення* /А. В. Череп // Формування фінансових відносин в Україні. – 2016. –№5. С. 76-79.

Деркач Уляна Євгенівна, студентка 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
маркетингу і менеджменту,

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СУКУПНИХ ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ

В умовах економічної кризи, зниження загальної купівельної спроможності населення раціональне здійснення споживчих витрат є не лише запорукою достатнього задоволення потреб домогосподарств, а й також способом економії грошей. Загалом доцільно виокремити кілька базових принципів раціоналізації сукупних витрат домогосподарств у сучасних умовах, сформованих на основі як досвіду економічно розвинутих країн, так і специфіки вітчизняних економічних реалій [1, 2]:

- планування витрат, яке є запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і гарантом збереження коштів від необґрунтованого витрачання. Парадоксально, але факт: як правило, саме заможні люди планують кожную свою фінансову операцію чи навіть незначну витрату, тоді як небагаті знаходять численні виправдання для того, аби цього не робити;
- грамотне споживання. До покупок потрібно ставитися серйозно і зважливо, здійснювати їх в потрібний час і в потрібному місці. Чим більше людина має нестримних бажань наслідувати лише останні віяння моди або бажаний стиль життя, тим менше у неї є шансів досягнути фінансової свободи;
- детальний аналіз витрат. Багато людей не вважають за доцільне витрачати свій час на економію коштів, концентруючись лише на процесі заробляння грошей. Проте виділення часу для критичного аналізу особистих витрат дасть можливість членам домашнього господарства зекономити значні ресурси у майбутньому;
- формування раціональної моделі бюджету домашнього господарства, яка, зокрема, частково передбачає і поділ сфер впливу: як правило, чоловік –

основний «генератор грошового потоку» – відповідає за дохідну частину, а дружина контролює витрати. Така модель дає змогу уникати двох крайностей стосовно грошей: однієї – прагнути лише заробляти гроші; другої – прагнути лише економити. Найоптимальнішою, звичайно, є ситуація, яка передбачає спільне управління вхідними та вихідними грошовими потоками домогосподарства;

- купівля речей у потрібний час та якомога дешевше. Загальновідомо, що купуючи одяг, взуття та інші речі під час розпродажу, можна зекономити чималу суму грошей. Знову-таки, як не парадоксально, але в розвинутих країнах спостерігається цікава тенденція: як правило, малозабезпечені громадяни купують речі «по сезону», а більш заможні – у періоди знижок. Це можна пояснити тим, що забезпечені люди, котрі заробили статки своєю працею (а не отримали їх у спадок), знають ціну грошам, а тому і важче з ними розлучаються;
- проведення маркетингового дослідження під час здійснення великих покупок з метою виявлення нижчих цін. Принагідно зазначимо, що здійснювати серйозні витрати, пов'язані з покращанням умов життя, доцільно лише тоді, коли особа реально є фінансово незалежною. Адже нерозумно витратити останні гроші (або ще гірше – брати кредит) на придбання предмета престижу, якщо немає можливості задовольняти навіть найнеобхідніші потреби своєї сім'ї. Не слід нікому доводити свій омріяний статус забезпеченої людини. Краще робити конкретні кроки, щоб досягнути реального багатства, хоча це, звичайно, дуже клопітно і займає багато часу;
- ведення здорового способу життя. На відсутності шкідливих звичок теж можна суттєво зекономити;
- рішуче відстоювання своїх прав – прав споживача, особливо під час здійснення великих витрат. Лише той, хто домагається справедливості, може її досягти;
- використання всіх можливих податкових пільг. Вітчизняне законодавство передбачає можливості вирахування витрат (наприклад, на навчання) з оподаткованого доходу платника. Тому потрібно лише не шкодувати часу на спілкування з податківцями;
- мінімізація боргів, за якими потрібно платити. Варто намагатися зменшувати свої пасиви (тобто зобов'язання), формуючи передусім активи, котрі дають дохід;
- спрямування певної частини доходів на заощадження та інвестування, що буде запорукою здобуття фінансової свободи у майбутньому. Інвестуючи частину отриманого доходу (скажімо, 10 %), особа закладає фундамент своєї фінансової незалежності. Для цього необхідно лише поставити чіткі цілі та вибрати інструменти для інвестування, адже 10 % доходу для різних людей будуть різними: для одних це 300 грн., для інших — 3000 грн. Цілком зрозуміло, що інвестувати можна і меншу частину свого доходу (скажімо, 7 чи 5 %), проте робити це потрібно обов'язково. Отримувані членами домашнього господарства доходи повинні не лише споживатися, а й бути джерелом нових доходів.

Звичайно, кожна людина може доповнити зазначений перелік багатьма іншими особистими рекомендаціями щодо раціонального витрачання отриманих доходів, проте найважливіше, на нашу думку, – це усвідомити необхідність.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що мистецтво споживання в сучасних умовах вітчизняної економіки є так само важливим, як і мистецтво заробляння грошей. І питання полягає не в тому, щоб постійно собі у чомусь відмовляти, а в тому, щоб правильно споживати. Ми живемо за часів стійкого пресингу а боку виробників: на споживачів шаленими потоками іде інформація з журналів, телебачення, радіо, реклама в транспорті, Інтернеті тощо. Тому надзвичайно важливо навчитися грамотно її виокремлювати та чинити активний опір настирливим спробам провокування споживача на необдумані покупки і неефективні витрати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кізіма Т.О. *Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку [Текст]: монографія / Т.О. Кізіма. – К. Знання, 2010. – 431 с.*
2. Ясинська Н. А. *Управління особистими фінансами [Текст]: навч. посіб. / Н.А. Ясинська. - Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2015. - 352 с.*

Горпинич Роман Сергійович, *магістр 1 курсу,*
Синиця Світлана Михайлівна, *к.е.н, доцент*
доцент кафедри обліку та фінансів,

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

На даний момент часу страховий ринок є рентабельним ринком фінансових послуг. Однак економічна нестабільність виробничої сфери, низький рівень доходів населення, що супроводжується зменшенням обсягів страхових премій у страховика, не створюють безпечних умов для сталого економічного розвитку страхових компаній. Виникає необхідність у зміцненні фінансової безпеки страховиків та забезпеченні стабільності їх функціонування. У зв'язку зі складністю і різноманітністю зовнішніх та внутрішніх фінансових відносин виникає потреба у високоефективному управлінні фінансами страхових компаній, що є необхідною умовою формування їхньої платоспроможності.

Проблемам управління платоспроможності страховиків займалися В.Базилевич, Я. Шумелда, С. Осадець, О. Гоманкова, Л. Орланюк-Маліцька, В. Фурман та інші.

Європейська концепція визначення платоспроможності страховиків базується на правилах, в основу яких покладено розрахунок мінімальних вимог до розміру капіталу, а також визначення фактичної величини капіталу страхових компаній, який не повинен бути нижчим від встановленого нормативного рівня.

Європейська комісія активно веде роботу над новим поколінням директив щодо забезпечення платоспроможності страхових компаній. Зарубіжний досвід свідчить, що страховик є платоспроможним, якщо його власні кошти перевищують зовнішні зобов'язання.

В Україні забезпечення платоспроможності страховика регулюється ЗУ «Про страхування». Існує ряд прорахунків, які потрібно впровадити для більш жорсткого регулювання забезпечення платоспроможності страховиків на теренах України, а саме:

- 1) порівняння фактичної платоспроможності не лише з нормативною платоспроможністю, але й з мінімальним гарантійним фондом;
- 2) диференціація поправочного коефіцієнта при розрахунку нормативної платоспроможності залежно від обсягу страхових премій і страхових виплат;