

ISSN 2307-6291

ЗБІРНИК ТЕЗ

**VI ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

КРЕМЕНЧУК 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КРЕМЕНЧУЦЬКА МІСЬКА РАДА
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ ВИКОНКОМУ КРЕМЕНЧУЦЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ У М. КРЕМЕНЧУЦІ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО

ISSN 2307 – 6291

ЗБІРНИК ТЕЗ VI ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ»

(Посвідчення № 647 від 26.10.2017 р.)

СБОРНИК ТЕЗИСОВ VI ВСЕУКРАИНСКОЙ НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ «ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

(свідоцтво про реєстрацію УкрІНТЕІ № 647 від 26.10.2017 р.)

Кременчук

05–06 березня 2018

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського,
протокол № 5 від 20.02.2018.*

Редакційна колегія:

Глухова Валентина Іванівна – к.е.н., доц., зав. кафедри обліку і фінансів;
Загірняк Денис Михайлович – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Крот Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Ховрак Інна Вікторівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Хоменко Людмила Миколаївна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Шаповал Людмила Петрівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Петченко Марина Валентинівна – к.е.н., доц. кафедри обліку і фінансів;
Волошина Оксана Василівна – ст. викладач кафедри обліку і фінансів.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2018. – 141 с.

У збірнику розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2018

СЕКЦІЯ 1

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Бабіченко В. В., Хоменко Л. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТОСОВНО ФІНАНСУВАННЯ ОБІГОВИХ ЗАСОБІВ</i>	10
2. Григорьева В. В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М. <i>НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ</i>	11
3. Кобеняк С. О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В. <i>ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОЕНЕРГО»)</i>	12
4. Крот Л. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ</i>	14
5. Петрова Я. І. Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро. Науковий керівник: д.е.н., професор Лисяк Л. В. <i>ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</i>	15
6. Писаренко О. Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М. <i>ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ</i>	18
7. Постоєнко С. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М. <i>СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i>	19
8. Рудик Н. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>ПРОБЛЕМИ РІВНЕВОЇ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕТИКИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ</i>	21
9. Селюченко Н. Є. Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів <i>РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	23
10. Сніщенко Р. Г. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЯК РЕАЛІЗАТОР ЗАХИСТУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ</i>	25
11. Хоменко Л. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК</i>	27
12. Хоменко Л. М., Шатух Я. Л. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	28
13. Шаховалова Є. О. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АПК УКРАЇНИ</i>	29

Зміст

14. Шкодїнова І. О., Шевченко А. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Яценко Н. М. <i>НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ</i>	32
15. Яценко Н. М., Попадюк О. О. Ткач О. Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>СУТНІСТЬ ТА РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ</i>	34

СЕКЦІЯ 2

ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ

1. Бобрівець В. В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль. Науковий керівник: д.е.н., професор Десятнюк О. М. <i>ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АКТИВІЗАЦІЇ БЛАГОДІЙНОСТІ: ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ</i>	37
2. Іванова А. П. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В. <i>ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ</i>	39
3. Єлісеєва О. Є. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., Петченко М. В. <i>ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ</i>	40
4. Марченко К. А. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В. <i>ІНКУБАЦІЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ</i>	41
5. Полінкевич О. М. Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк <i>КРАУДФАНДІНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ</i>	42
6. Стадник М. В. Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь. Науковий керівник: к.е.н., с.н.с, доцент Смірнова О. М. <i>АНАЛІЗ НАДХОДЖЕНЬ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У 2013-2017 РР.</i>	44
7. Ховрак І. В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>АРТ-ІНВЕСТУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ</i>	46

СЕКЦІЯ 3

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

1. Глухова В. І. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Неїленко Т. Г. директор Департаменту фінансів виконавчого комітету Кременчуцької міської ради, м. Кременчук <i>АНАЛІЗ НЕПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ</i>	49
2. Захожай К. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ	

Зміст

<i>ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ</i>	50
3. Качула С. В. Університет митної справи та фінансів, Україна, м. Дніпро <i>СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ</i>	52
4. Кондратюк С. Я. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>ДИНАМІКА ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ЗАЛИШКУ КОШТІВ НА ЄДИНОМУ КАЗНАЧЕЙСЬКОМУ РАХУНКУ</i>	55
5. Курило О. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ</i>	57
6. Кушнір А. І. Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро. Науковий керівник: д.е.н., професор Лисяк Л. В. <i>ФІНАНСОВА САМОСТІЙНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ</i>	59
7. Лободіна З. М., Дубінська Т. В. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</i>	61
8. Лощенко С. В. Начальник управління ДКСУ у м. Кременчук, Глухова В. І., Швець О. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>АНАЛІЗ ВПЛИВУ СТАНУ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ</i>	64
9. Малиняк Б. С. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>ВПЛИВ ГРОМАДСЬКОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ</i>	66
10. Попадюк О. О., Нємикіна К. О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У В'ЄТНАМІ</i>	68
11. Сальникова Т. В. Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро <i>ТЕНДЕНЦІЇ У МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИНАХ В УКРАЇНІ</i>	70
12. Таранюк Л. М., Макаренко Т.Ю. Сумський державний університет, м. Суми <i>БЮДЖЕТНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕВЕДЕННЯ ЗАКЛАДУ КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ НА САМООКУПНІСТЬ</i>	72
13. Тулай О. І. Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль <i>МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ</i>	74
14. Ухова І. М. Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг. Науковий керівник: к.е.н. Короленко Р. В. <i>ПАРТИЦИПАТОРНИЙ БЮДЖЕТ ЯК КОМУНІКАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ</i>	76
15. Філімошкіна І. О. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ. Науковий керівник: д.е.н., професор Буряченко А. Є. <i>ЩОДО ОЦІНКИ РОЛІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ</i>	78
16. Черноволюк А. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М.В.	

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ТА ІНШОГО ФІНАНСОВОГО
ПОСЕРЕДНИЦТВА

- 1. Ісай М. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.
ДЕВАЛЬВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ 83
- 2. Капленко Т. С.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.
РОЗВИТОК РИНКУ ПЛАТІЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ 84
- 3. Косар Н. С., Білик І. І.** Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів
ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РИНКУ 86
- 4. Ладижець А. Ю.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА БЕЗПЕКА ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ 89
- 5. Марченко А. А.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В.
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» 91
- 6. Похитон І. П.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.
СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 93
- 7. Хижняк Ю. О.** Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В.
ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ 95
- 8. Циганова Н. В.** ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ
СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ РИНКОВОГО СЕГМЕНТУ БАНКУ НА ОСНОВІ M&A 96

СЕКЦІЯ 5

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

- 1. Павелко О. О.** Луцький національний технічний університет, м. Луцьк. Науковий керівник: к.е.н., доцент Смолич Д. В.
ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 99
- 2. Рамазанов В. А.** Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ. Науковий керівник: д.е.н. Чукаєва І. К.
АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ, ЛЮДСЬКИХ ТА ІНШИХ РЕСУРСІВ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ НОВОГО ОПЕРАТОРА

Зміст

<i>ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ (ПАТ «МАГІСТРАЛЬНІ ГАЗОПРОВІДИ УКРАЇНИ»</i>	100
3. Сидоркіна Р. Д. Західнодонбаський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Павлоград <i>ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ -ПРАВНИКІВ</i>	103
4. Тимошук І. В. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк. Науковий керівник: к.е.н., доцент Смолич Д.В. <i>ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	104
5. Хоменко М. М. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. <i>ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ</i>	106
6. Яковлева Ю. В. Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, м. Бахмут <i>МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ</i>	108

СЕКЦІЯ 6

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Дідур С. В., Онищенко О. В., Куренна О. О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ</i>	111
2. Онищенко О. В., Бабіченко В.В., Крикуненко А. С. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>АКТУАЛЬНІСТЬ ПОДАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ</i>	112
3. Пінчук А. О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач Олійник Є.В. <i>ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ»</i>	114
4. Рожкова В. О. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач Олійник Є.В. <i>КРИТЕРІЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА</i>	115
5. Скрипник Л. І. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викладач Ткаченко І.В. <i>МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ</i>	117
6. Сова К. В. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук. Науковий керівник: ст. викладач Циган Р. М. <i>УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА</i>	118
7. Ткачук І. М. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк <i>ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ</i>	119

Зміст

8. Ходзицька В. В. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ <i>ДЕФІНІЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД</i>	121
---	-----

СЕКЦІЯ 7

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ТУРИЗМУ

1. Корецька Н. І. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк <i>АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ</i>	123
2. Ухова І. М. Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг. Науковий керівник: ст. викладач Святенко С. В. <i>МІЖНАРОДНИЙ СТРАХОВИЙ ПОЛІС «ЗЕЛЕНА КАРТА»</i>	126

СЕКЦІЯ 8

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

1. Апанашенко Д. В. Криворізький Національний Університет, м. Кривий Ріг. Науковий керівник: к.е.н. Святенко С. В. <i>СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ</i>	129
2. Бережецька Я. Г. Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг. Науковий керівник: к.е.н. Святенко С. В. <i>ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ</i>	130
3. Крилова Н. С. Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг. Науковий керівник: ст. викладач Святенко С. В. <i>УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ</i>	132
4. Рудь Н. Т. Луцький національний технічний університет, м. Луцьк <i>ЕКОМАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА</i>	134
5. Сокур М. І., Білик М. Ю. Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук <i>МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МІСТА КРЕМЕНЧУКА</i>	137

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СТОСОВНО ФІНАНСУВАННЯ ОБІГОВИХ ЗАСОБІВ

Бабіченко В. В., начальник фінансово-економічного управління ПАТ«Укртатнафта», м. Кременчук

Хоменко Л. М., к.е.н, доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м.Кременчук

Запаси упродовж логістичних ланцюгів і каналів іммобілізують значну частину оборотного капіталу підприємства. Запаси як економічна категорія виступають провідним чинником в сферах виробництва і обігу продукції. Основною проблемою управління запасами є координація часто протилежних цілей різних аспектів бізнесу підприємства стосовно маркетингу, виробництва і фінансів.

Процес входження підприємства в систему міжнародної економіки багато в чому залежить від якості прийняття управлінських рішень в сфері розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Процес планування та організації експортної діяльності на міжнародному ринку коліс наведено на рис.1.



Рисунок 1 - Модель планування діяльності на міжнародному ринку

Зарубіжні ділові операції стосовно експортних поставок коліс, як і внутрішні щодо підвищення ефективності їх виробництва, є результатом певних управлінських дій: прогнозування, планування, організації, мотивації та контролю. Функції менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності стосовно підприємств з виробництва коліс набувають певних особливостей.

В більшості систем управління запасами широкого асортименту коліс передбачається поповнення їх кількості за рахунок видачі замовлення виробничим підрозділам підприємства. Попит на окремі моделі коліс завчасно прогнозується і планується, а поповнення запасів здійснюється впродовж відповідного технологічного циклу реалізації і виробничого процесу. З метою обґрунтування управлінських рішень необхідно визначити найкращий розмір замовлення тобто забезпечити роботу системи за мінімальних витрат.

. До основних видів продукції АТ «Кременчуцький колісний завод» (КрКЗ) належать більше 150 модифікацій коліс. Виготовлення коліс здійснюється в п'яти основних

виробничих корпусах. На заводі використовується високо механізоване і автоматизоване устаткування.

На підприємствах виникають відповідні витрати, які пов'язані з виробництвом і зберіганням запасів готової продукції. Для умов роботи АТ «КрКЗ» досліджено два види витрат: на зберігання запасів, які залежать від їх рівня; на підготовчо-заклучні операції з випуску партії коліс. Попит споживачів може задовольнятися у ході здійснення процесу випуску партії відповідної моделі коліс на технологічній лінії-потоці. Для кожного виробничого періоду характерне здійснення витрат на підготовчо-заклучні операції. Коли на виробничій лінії відбуваються зміни, що пов'язані з випуском нової моделі колеса, її зупиняють на деякий час і підприємство несе збитки. Витрати на підготовчо-заклучні операції, на думку більшості спеціалістів, практично не залежать від того, який обсяг продукції буде випущено за виробничий цикл [1,2]. За таких умов річні витрати на підготовчо-заклучні операції пропорційні числу виробничих періодів за рік.

Література:

1. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: теорія та господарські ситуації. – К.: «Іван Федоров», 1997. – 400 с.

2. Букан Дж., Кенигсберг Э. Научное управление запасами. Пер. с англ. Е.Г. Коваленко. – М.: Наука, 1998. – 423 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Григор'єва В. В., магістр

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Хоменко Л. М.

В умовах кризи, нестачі фінансових ресурсів на рівні держави, незадовільного наповнення державного і місцевих бюджетів, бюджетів загальнодержавних спеціалізованих фондів, низької податкової культури особливої уваги потребує обґрунтування для вдосконалення та підвищення дієвості й ефективності податкового контролю.

Розглянемо суть податкового контролю та визначення напрямів вдосконалення ефективності податкового контролю в Україні.

Зараз, податки відіграють важливу роль в розвитку держави, а тому можна говорити про те, що без чітко впорядкованої податкової системи, яка відповідає умовам розвитку вітчизняного виробництва, не можливо збудувати ефективну, стабільну економіку.

На нашу думку, податковий контроль – це остання стадія управління оподаткуванням, і одночасно – один з елементів планування податкових доходів в державному бюджеті, з дотриманням законодавства.

Основна мета податкового контролю зумовлена тим, що, з одного боку, він є формою реалізації контролюючої функції податків, а з іншого – це основні грошові відносини. При цьому повне і своєчасне виконання платниками податків своїх обов'язків неможливо забезпечити тільки лише шляхом нагляду, примусових заходів і покарання. Податковому контролю, як різновиду державного контролю, характерна наявність всіх суттєвих властивостей останнього.

Принципи організації податкового контролю можна поділити на загальні і специфічні. До першої групи відносять: безоплатність здійснення, правомочність, визначення об'єкта та суб'єкта контролю, координація і взаємодія органів контролю.

До специфічних принципів відносять: дотримання процесуальної форми, дотримання податкової таємниці, забезпечення фіскальної і регулюючої спрямованості податкового контролю [2, с. 51].

Актуальною проблемою сьогодні є підвищення ефективності проведення податкових перевірок, зниження кількості помилок під час проведення та прийняття вмотивованих рішень за їх результатами.

Тому, основними напрямками вдосконалення організації податкового контролю, можна вважати [3, с. 236]:

- розробку системи відбору платників для документальних перевірок
- уніфікацію звітних форм платників і формування внутрішньої звітності;
- вдосконалення системи обміну інформацією про податкові надходження з органами Державного казначейства;
- стягнення податків як однієї із найактуальніших повинне передбачати створення системи контролю за нарахуванням і надходженням платежів;
- розширення бази оподаткування, яке дасть змогу зменшити податковий тиск на суб'єктів господарювання та підвищити сплату податків на добровільній основі, що збільшить надходження до бюджету;
- поліпшення системи внутрішнього контролю та запобігання корупції;
- прогнозування надходжень, що надасть можливість більш реально оцінювати ефективність діяльності податкової служби.

На нашу думку, ефективний податковий контроль за умови неефективної системи оподаткування матиме обмежену дію, що призведе до посилення його фіскальної функції та загрожує перерости у державний механізм.

Отже, для вдосконалення, стабілізації, податкової політики в Україні необхідно чітко сформулювати систему оподаткування, зокрема, вдосконалити вже існуючу систему податкового контролю [4, с. 24].

Література:

1. Хмільовська К.В. Організаційні засади податкового контролю / К.В. Хмільовська // Фінанси України.- 2014. – № 6. – С. 50-56.
2. Євстигнєєва Е.Н. Організаційні засади податкового контролю / Е.Н. Євстигнєєва // Фінанси України. – 2015. -№ 2. – С. 50-53
3. Жигаленко О.В. Ефективність податкового контролю в Україні: монографія / О.В. Жигаленко. – К: Вид-во КНЕУ ім. В Гетьмана, 2013. – 236 с.
4. Жигаленко О.В. Ефективність податкового контролю в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит/ О.В. Жигаленко. – К., 2014. – 24 с.

ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОЕНЕРГО»)

Кобеньяк С. О., студентка

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н. Петченко М. В.

Питання щодо оцінки тарифної політики комунальних підприємств в Україні на сучасному етапі розвитку має як економічний так і соціальних характер. На сьогоднішній день проблема цінової політики є предметом публічних розглядів, адже процес підвищення цін на послуги комунальних підприємств зачіпає як інтереси пересічних громадян так і інтереси комунальних підприємств.

Процес формування та встановлення цін на комунальні послуги регламентуються законодавством та нормативно-правовими актами. Кабінетом Міністрів України прийнято постанову від 01.06.2011 № 869 «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» [1], якою затверджено порядок формування тарифів на житлово-комунальні послуги. Уповноваженим органом при встановленні тарифів на житлово-комунальні послуги є міське самоврядування.

КП «Теплоенерго» функціонально підпорядковане, підзвітне та підконтрольне управлінню житлово-комунального господарства виконавчого комітету Кременчуцької міської ради.

Відповідно до тарифної політики комунального підприємства «Теплоенерго» то в 2016 р. порівняно з 2015 р. ціни на тепло зросли на 22,8%, на гарячу воду - до 13,8%.

Враховуючи високий рівень тарифів на житлово-комунальні послуги, діючі тарифи не дозволяють утримувати теплогенеруючу інфраструктуру міста в належному технічному стані та посилюють боргові зобов'язання комунального підприємства.

На підставі проведеного дослідження встановлено, що за діючим тарифом підприємство навіть не покриває своїх поточних витрат та немає можливості запроваджувати енергоефективні заходи, проводити модернізацію котельень, магістральних мереж тощо, що є вкрай нагальною та необхідною.

З 2018 року представники комунального підприємства «Теплоенерго» надали у міськвиконком відповідні розрахункові матеріали з відповідними підтверджуючими документами для встановлення економічно обґрунтованих тарифів з централізованого опалення та гарячого водопостачання. Таким чином, з початку 2018 року планується підвищення цін на житлово-комунальні послуги (табл.1).

Таблиця 1 - Динаміка тарифів КП «Теплоенерго»

Назва послуги	Нині діючий тариф КП «Теплоенерго» грн.	Збільшений тариф, який пропонує КП «Теплоенерго» грн.	На скільки зросте тариф на послугу, %
Опалення для населення, Гкал	1292,63 грн.	1439,54 грн./Гкал	11,36%
Опалення для населення, за м ²	31,11 грн.	38,2 грн.	22,8%
Гаряча вода з рушникосушильником, за 1м ³	73,67 грн.	82,86 грн.	12,47%
Гаряча вода без рушникосушильника за 1 м ³	67,86 грн.	77,23 грн.	13,8%

Так, тарифи на опалення зростуть щонайменше на 11,36 %.

Найбільше зростання цін на опалення заплановано для тих споживачів, які проживають у будинках без теплового лічильника - на 22,8 %.

Тому актуальним постає питання щодо енергозбереження та енергоефективності міста. У зв'язку з цим була розроблена програма на 2018-2020 рік відповідно до Закону України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р.[2]. Програма спрямована на ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів, зменшення їх споживання, зниження енергоємності виробництва одиниці продукції виконаних робіт та наданих послуг підприємствами усіх форм власності, шляхом створення умов для реалізації інвестиційних проектів з енергозбереження у бюджетній сфері та житлово-комунальному господарстві.

Програма конкретизує основні напрямки енергозбереження, включаючи, як стратегічні питання енергозбереження, так і першочергові маловитратні заходи з урахуванням сучасних умов та перспектив економічного розвитку міста.

Однак, в умовах економічної кризи та в контексті євроінтеграційних тенденцій для теплоенергетичних підприємств України важливим є не тільки застосування енергоефективних заходів, а й приділення особливої уваги побудові якісного менеджменту в формуванні відносин зі споживачами. Тому доцільним є вивчення зарубіжного досвіду не тільки технічної сторони, а й в побудові взаємовідносин та адаптації його до роботи теплоенергетичного підприємства з урахуванням особливостей розвитку міста.

Література:

1. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Крот Л. М., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

В умовах нестабільності економіки обґрунтованість та дієвість прийнятих стратегічних управлінських рішень базується на вмінні вчасно та об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства, користуючись достовірною інформацією, задля можливого попередження негативних наслідків та більш якісного планування власної діяльності.

Враховуючи постійну мінливість зовнішнього середовища, в якому функціонують суб'єкти підприємництва, постає необхідність у виокремленні нових напрямів можливого покращення фінансового стану підприємства, зміни підходу до питань оцінки фінансового стану підприємств, її необхідності та значущості як важливого елементу фінансового менеджменту.

Питання діагностики та оцінювання фінансового стану підприємства завжди перебували у центрі уваги дослідників. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад зазначених проблем зробили такі вчені, як: І. О. Бланк, В. М. Івахненко, М.Я. Коробов, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, А. Д. Шеремет та ін.

Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1].

Основою інформаційної бази для проведення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання являються форми офіційної фінансової звітності, такі як Окремий звіт про фінансовий стан та Окремий звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є аналіз його фінансової спроможності, а також розробка та реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, можливості подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та зростання виробничого потенціалу й ухвалення відповідних рішень [2, с. 183].

Діагностику фінансового стану підприємства варто здійснювати, використовуючи різноманітні методи, методики та напрями аналізу як за абсолютними, так і за відносними показниками.

Виконані аналіз та узагальнення вітчизняних та зарубіжних підходів до формування напрямів проведення аналізу фінансового стану підприємства дозволили визначити їх переваги та недоліки. Серед переваг зарубіжних методик можна виокремити конкретність, меншу кількість показників та їх визначеність, що спрощує інтерпретацію результатів. До недоліків вітчизняних методик можна віднести значну відмінність у наборі показників для аналізу певного напрямку та різноманітність їх комбінацій у різних дослідників.

Основні показники (коефіцієнти), що характеризують фінансовий стан підприємства, можна об'єднати в такі групи: показники ділової активності; показники фінансової стійкості; показники ліквідності. На підставі Окремого звіту про фінансовий стан за досліджуваний період виконують горизонтальний та вертикальний аналіз активів і джерел їх утворення, а також оцінку фінансового стану підприємства. Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна фінансова стійкість, нормально стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан та кризовий фінансовий стан [3].

У разі, якщо результати проведеного дослідження дають підстави оцінити його як нестійкий або кризовий, то з метою підвищення фінансової стійкості підприємства та покращення фінансового стану в цілому пропонуємо застосовувати в загальній системі фінансового менеджменту наступні заходи: сформувати єдину систему методичних підходів щодо аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, адаптовану до особливостей його функціонування на ринку, завдань фінансової політики та розробити детальний алгоритм їх застосування; мобілізувати внутрішні резерви шляхом проведення реструктуризації активів підприємства; здійснити пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, що дозволить забезпечити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу; оптимізувати обсяги дебіторської заборгованості та провести її рефінансування; оптимізувати рух фінансових ресурсів та врегулювати фінансові відносини між господарюючими суб'єктами; розробити стійку фінансову стратегію; здійснювати системний і постійний моніторинг та прогнозування фінансового стану підприємства.

Література:

1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. / М.Я. Коробов. – К.: Т-во Знання, 2006. – 378 с.
2. Козлянченко О.М. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства при загрозі банкрутства / О.М. Козлянченко // Актуальні проблеми економіки. – №10 (112). – 2011. – С. 182–187.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Г.Г. Нам, А.М. Павліковський. – 7-ме вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Петрова Я. І., аспірант

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: д.е.н. професор Лисяк Л. В.

Фінансові аспекти сучасних проблем розвитку вищої освіти, проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів особливо на часі сьогодні, у період глобалізації економіки та євроінтеграції України.

Вчені відзначають, що зміни в економіці та соціумі є передумою для якісної

трансформації галузі вищої освіти і відповідно вимагають фокусу всіх зацікавлених сторін на підвищенні ефективності діяльності вищих навчальних закладів. Нині освіта в цивілізованому світі набуває більш масштабного значення, ніж просто спосіб людини бути конкурентноспроможною на ринку праці. Високий рівень освіти, свідоме та ефективне навчання і розвиток особистості тепер означає забезпечення економічного зростання країни та вирішення соціальних проблем суспільства, необхідних для належного місця держави на світовій арені. Якісна освіта народу в цілому є необхідною умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства.

У той же час через проблеми механізму державної політики спрямування та використання державних коштів і нестачі фінансування вищої школи існує загроза якісного функціонування сфери освіти. За останні роки припинили діяльність 7 університетів і 90 філій вишів. З 2017 року бюджетні місця перерозподіляються на користь кращих вузів.

Н. В. Бошота відзначає, що «В 2017 році обсяг держзамовлення зменшився через зменшення на 4,3% кількість випускників шкіл. Зокрема, на бакалаврат держзамовлення зменшилося на 6,7%. Вперше в 2017 році не проводився набір на програми підготовки фахівців, а тільки магістрів. Загальне скорочення держзамовлення для університетів склало більше 17%, якщо брати всі освітні програми. За словами міністра освіти України, скорочення державного замовлення є в першу чергу способом дати талановитим дітям з високими балами ЗНО можливість мати доступ до вищої освіти незалежно від їх матеріального становища» [2, с.4].

Підтримуємо думку автора про те, що у час, коли бракує бюджетних асигнувань, треба думати про пошук додаткових джерел фінансування. Так, автор звертає увагу на такі шляхи розв'язання проблеми як вивчення передового світового досвіду співфінансування освіти державою і підприємствами, вдосконалення правового поля для стимулювання розвитку меценатства, спонсорства, розробка механізму кредитування вищої освіти; активізація науково-дослідної та інноваційної діяльності, трансфер наукових розробок у реальний сектор економіки.

Дослідників об'єднує судження про те, що у період державних реформ, становлення економіки знань, інформаційного суспільства вища освіта в Україні переживає трансформацію. Ефективна робота закладів освіти неможлива без реформування їх фінансових ресурсів. Для вирішення проблем фінансування вищої освіти С. М. Подзігун пропонує ідею формування спеціального фонду, в якому акумулюються кошти за надані вищим навчальним закладом послуги. Джерелами формування спеціального фонду фінансування системи освіти в Україні автор називає кошти, отримані від надання додаткових освітніх послуг; спонсорські кошти; кошти благодійних фондів; кошти, отримані від надання комерційних послуг; плата за навчання з одного боку. Та залучені кошти: кошти банківського та небанківського кредитування; державне кредитування (стипендії) на навчання у провідних вітчизняних та зарубіжних ВНЗ; кошти (гранти), отримані від участі у міжнародній кооперації ВНЗ (міжнародних проектах); міжнародна допомога – з іншого [4, с.3].

В. В. Малишко наголошує, що диверсифікація джерел фінансування освіти є одним із способів зменшення ресурсної залежності ВНЗ від держави. Серед пріоритетних напрямів удосконалення системи фінансування освіти в контексті забезпечення конкурентноспроможності ВНЗ автора забезпечення ефективного розподілу фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг з державного та місцевих бюджетів, контроль та аналіз цільового використання коштів на освіту. Також дослідник наполягає на удосконаленні методів визначення обсягів фінансування освіти та розробці нормативів фінансування та допрацювання механізму фінансування освіти в Україні із врахуванням міжнародного досвіду, багатоканальне фінансування. Важливим вектором є створення умов для проведення досліджень як додаткового джерела фінансування. На думку

науковця, необхідно також розвивати систему освітнього кредитування та будувати нову модель економічної діяльності вищих навчальних закладів, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян [3]. Досліджуючи фінансове забезпечення вищої освіти в державі, О. В. Ткачук наголошує на невідповідності між завданням державної політики у сфері вищої освіти та обсягами їх фінансування, що веде до зниження якості освіти та її конкурентоспроможності на світовому ринку. Автор вважає, що державне замовлення повинно враховувати виключно потреби держави, виходячи з пріоритетів розвитку, тобто фінансові ресурси повинні бути спрямовані не на утримання ВНЗ, а на забезпечення високої якості освітніх послуг студентам-бюджетникам. Недержавне фінансування вищої освіти, за словами науковця, дає можливість ВНЗ забезпечувати матеріальну базу. Автор виділяє складники недержавного фінансування. Основні з них: кошти, одержані на навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів; оплата додаткових освітніх послуг; кошти, одержані за науково-дослідні роботи на замовлення організацій; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, дільниць і господарств від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; дотації з місцевих бюджетів; кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів; добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, громадян [5, с.639].

Н. В. Антонов називає досконале державне регулювання фінансового забезпечення функціонування та розвитку ВНЗ передумовою забезпечення конкурентоспроможності вищів. Автор виокремив основні вектори реформування фінансового забезпечення надання якісних освітніх послуг і активізації наукових та науково-дослідних робіт: зміна з витратного підходу фінансування ВНЗ на диференційований, який має здійснюватись за результатами атестації вищих навчальних закладів; пошук більш поглибленого адресного використання коштів соціальної підтримки фінансування навчання малозабезпечених категорій здобувачів вищої освіти; розробка нормативів розрахунку вартості освітніх послуг, як для громадян України, так і для іноземців. Крім того, вчений пропонує підвищувати якість освітніх послуг ВНЗ та піднімати їх рейтинг серед кращих університетів європейських країн, активізувати наукову та науково-дослідну діяльність ВНЗ коштами вітчизняних та іноземних замовників, запровадити як альтернативне джерело фінансового забезпечення вищої освіти освітній податок [1, с.163].

Крім того, серед особливостей фінансування вищої освіти в умовах глобалізації слід виокремити роль інвестицій як інструменту підвищення ефективності фінансування освіти. У період формування новітніх наддержавних освітніх моделей, інститутів, фондів, платформ тощо інструменти та механізми фінансування освіти мають бути адаптовані до нових умов. Інвестиції можуть стати найвагомішим фінансовим інструментом удосконалення фінансування вищої освіти України в контексті сучасних глобалізаційних змін.

Отже, для підвищення ефективності використання наявних ресурсів вищими навчальними закладами та створення необхідних умов для залучення додаткових фінансів у вищій освіті в Україні, мають бути ефективні механізми фінансування як з боку держави, так і недержавних суб'єктів господарювання. За таких умов Україна може стати рівноправним гравцем ринку інтелектуальної праці завдяки високій якості вищої освіти.

Література:

1. Антонов Н. В. Державне регулювання фінансового забезпечення функціонування вищих навчальних закладів / Н. В. Антонов // Наукові праці. Державне управління. – Вип. 252, том 263. – С. 157–164.
2. Бошота Н. В. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України / Н. В. Бошота // Young Scientist. – 2017. – №. 10(50). – С. 799-802.
3. Малишко В. В. Фінансування вищої освіти в Україні: проблеми і перспективи / В. В. Малишко // Молодий вчений. – 2016. – №. 2 (29). – С. 64-67.

4. Подзігун С. М. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні. – [Електронний режим] – Режим доступу: http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/2878/1/Problemu%20finansuvannj_fail.pdf 2018_02_07pdf

5.Ткачук О.В. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: проблеми і перспективи / О. В. Ткачук // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип.12. – С. 636- 641.

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ

Писаренко О. Ю., студент

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н, доцент Хоменко Л. М.

Складовою фінансів підприємств є оборотні засоби, які є найбільш мобільною частиною предметів праці, приймаючи участь в процесі виробництва вони за один цикл свою вартість повністю переносять на знову створений продукт. Перебуваючи у постійному русі оборотні засоби функціонують на всіх стадіях кругообігу виробництва. Їх розмір повинен забезпечити безперервний процес виробництва. Із зменшенням розміру авансованої у виробництво частини оборотних засобів порушується виробнича діяльність підприємства. Це призводить до скорочення обсягів виробництва та реалізації, продукції, в результаті чого не забезпечується відтворення оборотних засобів, що суттєво впливає на фінансові результати діяльності підприємства.

В ситуації, що перебувають підприємства аграрного сектору економіки, проблема забезпечення оборотними засобами постає для керівництва підприємства на перший план, а удосконалення методів і форм їх організації є головним завданням їх фінансової політики.

Проблема забезпечення сільськогосподарських підприємств оборотними засобами є складною і багатогранною, оскільки підприємству необхідно мати в обороті певні розміри засобів у вигляді виробничих запасів, готової продукції, засобів у розрахунках, які забезпечували б безперервний виробничий процес. Це дає можливість своєчасно здійснювати вкладення оборотних засобів у виробництво, отримувати готову продукцію і виручку від реалізації. Своєчасне надходження виручки забезпечує погашення зобов'язань як перед постачальниками і підрядчиками, так із оплати праці найманим працівникам і, найголовніше, сприяє своєчасному погашенню податкових зобов'язань зі сплати всіх податків і зборів до бюджетів різних рівнів. [1].

Оборотні активи займають досить значну частку сільського господарства. До складу оборотних активів входять грошові кошти, виробничі запаси, незавершене виробництво, дебіторська заборгованість, поточні біологічні активи. Кожне підприємство, яке планує працювати на прибуток та вести безперебійний процес свого виробництва мають правильно вести аналітику та аналіз оборотних активів. Тому саме з вищесказаного випливає, що актуальність дослідження теми «аналізу оборотних активів» є досить актуальним, тому, що за рахунок оборотних активів формується основна частина активу балансу сільськогосподарських підприємств. Підприємці при веденні сільськогосподарської діяльності мають звертати увагу на всі зовнішні і внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємства. В умовах функціонування підвищення ефективності використання наявних ресурсів у підприємств АПК України є однією з реальних можливостей їх подальшого розвитку. В основному це питання стосується оборотних активів, ефективного управління якими посилює фінансову стійкість, ліквідність, кредитоспроможність та інвестиційну привабливість галузі [2].

Вивчення літературних джерел показало, що для визначення показника забезпеченості виробництва оборотними засобами, і для розрахунку їх структури існують різні методи визначення цих показників. Окремі економісти використовують їх вартість на початок або кінець року. Обчислені таким чином показники відображають результати тільки часового характеру [3]. На нашу думку, при обчисленні структури оборотних засобів та їх забезпеченості слід враховувати галузеву специфіку відтворення в сільському господарстві, яка визначає своєрідний характер кругообігу оборотних засобів протягом року.

Досвід роботи підприємств свідчить, що їх функціонування в ринкових умовах повинно базуватися виключно за підтримки державних програм. Державні програми спроможні стабілізувати аграрний ринок, забезпечити ефективне функціонування сільського господарства, і більше того – продовольчу безпеку держави. Сучасний стан аграрного виробництва в державі є сигналом про нагромадження невідповідностей між тенденціями у сучасному розвитку сільського господарства та аграрною політикою багатьох розвинутих країн. Оцінка забезпечення сільськогосподарських підприємств оборотними засобами доводить, що воно не відповідає ринковим умовам. Аграрний ринок характеризується незбалансованістю, неефективністю його функціонування, не сприяє руху галузі до довгострокової ефективної рівноваги і не забезпечує ефективного відтворення ресурсів аграрного сектора. Диспаритет цін спостерігається в умовах падіння продуктивності в сільському господарстві. [1]. Вихід із положення, що склалося в галузі це трансформування національної економіки шляхом формування системи державного регулювання аграрного сектору економіки.

Література:

1. Бечко В. П. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств : монографія / В. П. Бечко. – Умань : СПД Сочінський, 2008. – 136 с.

2. Полторак А. С. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково методичні підходи [Електрон. ресурс]. / Полторак А. С. // Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково методичні підходи – Миколаїв - №7 – 2013. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2171>

3. Деркач Л.П. Экономико-статистическое изучение оборотных средств колхозов (на примере Украинской ССР). Монография. – К.: Наук. думка, 1987. – 123 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Постосенко С.С., студент

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н, доцент Хоменко Л. М.

Банківська система є однією з найважливіших та невід'ємних структурних елементів ринкової економіки. Функціонування ринкової економіки країни неможливе без ефективної банківської системи, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, виступає важливим складником інвестиційного процесу.

Банківська система кожної держави, незалежно від її економічної моделі та організації суспільних відносин, відіграє провідну роль у забезпеченні руху грошових потоків. Стійкий розвиток економіки, в т. ч. її важливої ланки - банківської системи, є ключовою проблемою сучасності. Нестабільність національних економік, нерівномірність економічного розвитку окремих країн, які посилюються спекулятивними операціями

банків, призводять до національних банківських криз та є наслідком світових фінансових потрясінь.

Індикатори фінансової стійкості - це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їхніх контрагентів із секторів корпорацій і домашніх господарств.

Вони включають як агреговані дані по окремих установах, так і показники, що дають уявлення про ринки, на яких діють фінансові установи.

За результатами дослідження міжнародного рейтингового агентства Standart&Poors станом на початок 2017 року частка проблемних кредитів банків України знаходиться на рівні 40% [1].

Однак на думку багатьох експертів довгострокове кредитування є головним прискорювачем розвитку економіки та одним із індикаторів, що відображає ставлення населення до банківської системи. Проблеми банківського кредитування продовжують впливати на загальний фінансовий стан банківської системи України. За результатами на 1 січня 2016 року активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів, збільшилися на 18,98% (або на 200105 млн. грн.) у порівнянні із показниками початку 2012 року. Кредитний портфель банків України теж має тенденцію до скорочення [2].

Все це у сукупності із погіршенням якості кредитного портфелю й призвело до зниження рентабельності. Адже основний дохід банкам приносить кредитно-інвестиційна діяльність.

Показник рентабельності активів станом на 01.01.2014 р. становив 0,12%; станом на 01.01.2015 р. він має від'ємне значення та дорівнює - 4,07%; станом на 01.01.2016 р. рентабельність активів також має від'ємне значення та негативну тенденцію до зниження - 8,58% [3].

Сучасні процеси глобалізації та участь в них України призвели до лібералізації руху іноземного капіталу в межах вітчизняної банківської системи. Важливим фактором впливу на стійкість банківської системи є участь іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі. Наприклад, у Центральній та Східній Європі іноземні банки контролюють більше половини банківського капіталу, а в таких країнах, як Естонія, Болгарія, Чехія, Словаччина під контролем іноземних банків знаходиться 60–80% банківських послуг [4].

Швидка експансія іноземного банківського капіталу призводить до послаблення регулятивної функції держави та зменшення її впливу на моніторингові і макроекономічні процеси. Отримавши контроль над місцевими банками, іноземні власники поступово уніфікують технологічні процеси і банківські продукти. Внаслідок цього відбувається зміна корпоративної структури аж до повної асиміляції

Зауважимо, що зростання частки іноземного банківського капіталу сприяє залученню іноземних інвестицій в країну, збільшенню обсягів кредитування населення, сприяє росту рівня рентабельності банків, зменшенню корупції, підвищенню гарантування вкладів тощо. Також залучення іноземного капіталу може принести в країну новітні банківські технології, фінансові продукти, що сприяє підвищенню рівня конкуренції на ринку банківських послуг. Проте, варто вказати і на негативні сторони присутності значної частки іноземного капіталу, серед яких основними є труднощі пов'язані із контролем спрямованості іноземного капіталу, що прибуває в економіку України [5].

Література:

1. Офіційний сайт інформаційного агентства «Уніан». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economics.unian.net>.
2. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aub.org.ua>.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3680&cat_id=36798.

4 Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2014 року // rurik.com.ua.

5. Квактун О.О. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій у банківську систему України / О. О. Квактун // Економічний простір. – № 75. – 2013. – С. 20–28.

ПРОБЛЕМИ РІВНЕВОЇ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЕТИКИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Рудик Н. В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Новітні тренди поведінкових фінансів вимагають врахування все більшої кількості суб'єктивних чинників ведення бізнесу, як неодмінної умови успішного функціонування та сталого розвитку не лише на макrorівні, але й на мікрорівні фінансової системи. Одним із таких чинників цілком доцільно вважати імідж компанії та відповідно країни. Категорії “ім'я компанії”, “торгова марка”, “бренд” є давно відомими інструментами управління поведінкою споживачів, які використовуються на мікрорівні для формування “блакитних океанів” на висококонкурентних ринках. Тому сьогодні цілком очевидно для кожного суб'єкта фінансових відносин може стати стратегія, що орієнтується на акумулюючий ефект: “хороша компанія А + хороша компанія Б → хороша галузь економіки в країні → хороша країна”, що дає можливість “індуктивної” побудови іміджу країни через формування довіри до її підприємств та бізнесу в цілому. Водночас залишається дискусійним питання імплементації та функціонування формалізованого переліку правил етики ведення бізнесу, в тому числі із врахуванням розмірів суб'єктів господарювання. Проблема є актуальною з огляду на те, що імідж компанії та країни стає визначальним критерієм залучення додаткових фінансових ресурсів як внутрішніх так і зовнішніх інвесторів.

Для підприємств, як суб'єктів економіки, можна окреслити обернений зв'язок між розмірами компанії та суб'єктивністю прийнятих рішень та відповідно формування єдиних принципів ведення бізнесу. В великих компаніях, де процедури прийняття важливих рішень передбачають залучення більшої кількості людей, є більша ймовірність того, що рішення буде об'єктивним та раціональним за рахунок ширшої сумарної кваліфікації, більшого досвіду, та, часто, проведення попередніх розрахунків. Натомість, для мікро, малого та середнього бізнесу (МСБ) суб'єктивність суджень особи, що приймає рішення має більш суттєве значення, так як етика взаємодії невеликої організації зазвичай є відображенням світогляду власника, менеджера, директора, їх переконання та рівень кваліфікації визначають напрям діяльності бізнесу, його потенціал, а також подальший вплив на економічно активне населення, у вигляді майбутніх співробітників, поєднаних єдиною корпоративною культурою. Аналогічної думки притримуються Сгарма Т. та Дудея М. [1] вони доводять, що на етичність рішень МСБ впливають особисті чинники, цінності і психології менеджера. Все це зумовлене меншою чутливістю МСБ до зовнішніх факторів впливу. І хоча такі науковці як Й. А. МакКінней [2], Й. Г. Лонгенекер та Ц. В. Море [3] зазначили, що дослідження етики ведення бізнесу за розміром суб'єкта господарювання є “the largely uncharted area of ethics” (у перекладі з англ. “значною мірою невідома область етики”), суб'єкти господарювання МСБ є основним роботодавцями, які забезпечують більшу половину зайнятості і, таким чином, значну частку в загальному створенні економічної вартості. Не можна також стверджувати, що слідування власним

інтересам та цінностям означає, що МСБ веде бізнес не чесно, адже проблема залишається очевидною – формування етичних цінностей у свідомості самого підприємця/власника як малого, середнього так і великого бізнесу.

З огляду фінансових можливостей великі платники податків або великий бізнес, очевидно, має більше практичних та фінансових засобів для реалізації практик корпоративної та соціальної відповідальності, що є запорукою етичності у бізнесі. На цьому шаблі великі компанії мають більші стартові можливості у реалізації своїх корпоративних, соціальних та екологічних проектів, адже вони більш відомі широким верстам суспільства. Результати успіху таких проектів будуть відображені у численних звітних документах та представлені на конференціях за участь всіх зацікавлених суб'єктів. Разом з тим, саме це створює одну із перепон – численні бюрократичні процедури. Слід відмітити, що відсутність широкого звітування не означає провал і для МСБ, адже вони, зазвичай, мають більш мотивованого власника. Водночас, маючи менші фінансові ресурси, їх мотивованість може бути вкрай лімітованою, а рішення зазвичай ґрунтуються на особистих почуттях, фінансах компанії, друзів і сім'ї, що визначає локальність відповідальності. І саме дана локальність стає умовою всеохопленості та створення ефекту масштабу. Саме тому доречно імплементувати механізм етичного ведення бізнесу з мікрорівня.

Великий бізнес через громіздкість структури формує стратегію глобальної соціальної відповідальності, зумовленої навколишніми чинниками. Для МСБ характерним та вкрай дієвим фактором є спонтанність та швидкість реалізації проектів в межах зазначених типів відповідальності. Доречним буде також зазначити, що рішення, які приймаються МСБ через свою максимальну наближеність до споживача іноді стають проявом колективної думки. Такої думки притримуються С. Уйгур, Л. Спенс, Р. Сімпсон, Ф. Каракас [4], Зумрараджан В., Діма Джамалі [5] та інші. Водночас є і протилежні думки щодо реалістичності створення та імплементування єдиного кодексу етики ведення бізнесу. Так, Вякарнам Р., Баїлеї А. [6] вважають такий захід малореалістичним, але водночас вони не відхиляють можливості певного переліку загальних тезисних орієнтирів та рекомендацій ведення етичного бізнесу, що матимуть формальний характер та функціонуватимуть на рівні сфери суб'єктів МСБ виключно на добровільних засадах. Авторами порушуються дуже вагомі етичні суперечності, що пов'язані із специфікою МСБ. Вони систематизовані у такі групи етичних дилем: конфлікт інтересів, персоніфіковані інтереси, інтереси стейтхолдерів та рівень транспарентності. Так, наприклад, чи не порушується принципи етичності, якщо не рекомендувати свого конкурента, у випадку коли він робить роботу якісніше ніж ви? Чи не порушується принцип соціальної відповідальності, якщо МСБ отримує відстрочку сплати внутрішніх податків, в т.ч. ПДВ? Чи є ментальність держави синонімом до ментальності її громадян та бізнесу? Чи не присутній очевидний конфлікт інтересів у випадку, коли інтереси бізнесу та працівника зовсім опозиційні? Так, наприклад, рішення щодо звільнення працівників через професійну непрацездатність і т. д. Конфлікт інтересів проявляється також у зміні пріоритетів споживачів, тоді чи можна вважати порушенням корпоративної відповідальності, якщо клієнт твого партнера обирає вашу компанію замість партнера? Всі зазначені етичні дилеми бізнесу мають місце вирішення, але в межах положень єдиного кодексу етики ведення бізнесу це виконати майже неможливо, адже ці дилеми носитимуть характер прецеденту, а не чіткого рішення. За таких умов можна лише надати рекомендаційні положення кодексу етики ведення МСБ з умовою їх добровільного дотримання суб'єктами господарювання. Наголошуючи на необхідності створення окремих положень кодексу етики ведення МСБ, як ключової ланки в фінансових відносинах між суб'єктами всіх рівнів фінансової системи.

Водночас можна підсумувати, що в необхідності формалізації (у розумінні об'єднання з метою досягнення єдиних цілей) етичних правил ведення бізнесу західні

економісти більше, ніж впевнені, а для України це крок до не просто визначення себе прозорою та неупередженою, але й доведення кожним громадянином та суб'єктом господарювання зацікавленості та приналежності до єдиних стратегічних та глобальних цілей сталого розвитку як держави, так і бізнесу.

Література:

1. Sharma T., Dudeja M. 'Business ethics in SMEs: an empirical study of selected units of Haryana', *Int. J. Indian Culture and Business Management*. – 2013. - Vol. -7. №. 3. - p.307–323
2. McKinney J. A, Emerson T. L., Neubert M. J. The effects of ethical codes on ethical perceptions of actions toward stakeholders. / McKinney, J. A, Emerson, T. L., & Neubert, M. J // *Journal of Business Ethics*. – 2010. – 97. – p. 505-516.
3. Longenecker J. G., Moore C. W. Ethical attitudes in small businesses and large corporations: Theory and empirical findings from a tracking study spanning three decades./ Longenecker J. G., Moore C. W., Petty J. W., Palich L. E., McKinney J. A // *Journal of Small Business Management*. – 2016. – 44(2). – p. 167-183.
4. Selçuk U., Spence L.J. Work ethic, religion and moral energy: the case of Turkish SME owner-managers / Selçuk Uygur, Laura J Spence, Ruth Simpson, Fahri Karakas // *The International Journal of Human Resource Management*. – 2017. – 4 (28). – p. 1212-1235.
5. Soundararajan V., Jamali D., Spence L. J. Small Business Social Responsibility: A Multi-Level Review // *Academy of Management Proceedings*. – Academy of Management, 2016. – T. 2016. – №. 1. – С. 109-188.
6. Vyakarnam R., Bailey A., Myers A., Burnett D. Towards an understanding of ethical behavior in small firms. *Journal of Business Ethics*. – 1997. – 16. – p. 1625-1636.

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Селюченко Н. Є., к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Питання сталого розвитку досліджуються на різних рівнях функціонування економічних систем, починаючи від глобального і закінчуючи окремою бізнес-одиницею. Попри те, поки що малодослідженими залишаються проблеми сталого розвитку підприємства.

Зважаючи на концепцію сталого розвитку, в діяльності підприємства мають бути враховані три складові: економічна, соціальна, екологічна. Автор [1] виділяє такі фактори сталого розвитку підприємства: 1) фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості; 2) джерела доходів підприємства (наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг); 3) фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу (комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність персоналу); 4) позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; 5) позитивна оцінка діяльності підприємства суспільством, персоналом і бізнес-партнерами.

Максимізація прибутку є одним із важливих завдань фінансового менеджменту, але його основна мета – це максимізація добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах, яку досягають, максимізуючи ринкову вартість підприємства. Збільшення прибутку не завжди забезпечує зростання ринкової вартості підприємства через низку причин [2]: його можна повністю використати для внутрішнього споживання без створення резервів розвитку підприємства; його можна отримати за високого рівня

ризиків та загрози банкрутства в наступному періоді, що зумовлює зниження рівня стабільності та ринкової вартості підприємства тощо. Отже, прибутковість та фінансова стабільність (чинники першої групи) створюють можливості для розвитку та підвищення ринкової вартості підприємства.

Збільшення обсягу чистого прибутку та забезпечення стабільності його формування в часі за допустимого рівня ризику досягають у результаті ефективного управління доходами та витратами підприємства, насамперед – від основної діяльності. На формування доходів мають вплив як маркетингові, так і фінансові менеджери. Стабільність формування доходів від основної діяльності визначається наявністю споживачів, а їхнє зростання – як збільшенням обсягів реалізації наявним клієнтам, так і розширенням кола споживачів (саме останнє є передумовою розвитку підприємства). Обсяги реалізації продукції залежать від її характеристик (якості, унікальності, конкурентної позиції), а також від ефективності маркетингової діяльності підприємства (ціноутворення, схеми розподілу товарів, методів стимулювання збуту, реклами, формування громадської думки про підприємство та його продукцію). Важливим завданням фінансового менеджера на цьому етапі є врахування особливостей покупців: надійність розрахунків, своєчасність інкасації дебіторської заборгованості та формування касових розривів, вартість життєвого циклу та прибутковість клієнта, – які суттєво впливають на фінансову стабільність підприємства в поточному та перспективному періодах. Управління витратами спрямоване на зменшення суми витрат шляхом підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства (що є важливим для сталого розвитку) за умови збереження чи покращення якості продукції, а також їхнє фінансове забезпечення. Тому перед економістами та фінансовими менеджерами стоять такі основні завдання: зменшення частки умовно-постійних витрат та частки непрямих витрат; забезпечення раціонального розподілу витрат у просторі та часі задля збереження фінансової стійкості підприємства, відтермінування моменту покриття витрат тощо.

Однією з функцій фінансового менеджменту є управління фінансовими ризиками та запобігання банкрутству підприємства. Для забезпечення сталого розвитку підприємства фінансовим менеджерам необхідно виявляти насамперед чинники негативного впливу та реалізувати заходи щодо їхнього усунення чи пом'якшення їхньої дії у процесі управління активами, капіталом, інвестиціями, грошовими потоками, фінансовими результатами.

Фінансовий менеджмент (як керуюча система) має забезпечити формування якісної фінансової стратегії, від якої залежить можливість реалізації загальної стратегії підприємства, що враховує всі складові сталого розвитку підприємства. І саме фінансова стратегія може мати обмежувачий характер для загальної стратегії у випадку відсутності можливості залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів.

Підсумовуючи вище викладене, зазначимо, що фінансовий менеджмент (як керуюча система і спеціальна підсистема управління) має істотний вплив на сталий розвиток підприємства, оскільки в результаті виконання своїх завдань та функцій забезпечує: 1) збільшення обсягу чистого прибутку і за умови раціонального його розподілу – суми нерозподіленого прибутку, отже, і власного капіталу; 2) самофінансування діяльності підприємства; 3) платоспроможність у поточному періоді та підвищення фінансової стійкості в довготерміновому періоді; 4) ефективний розподіл та використання фінансових ресурсів, що зумовлює необхідність ефективного використання всіх інших видів ресурсів (матеріальних, трудових, нематеріальних), а також охорону навколишнього середовища. У результаті господарська діяльність підприємства отримує позитивну оцінку бізнес-партнерів, персоналу та суспільства.

Література:

1. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С.85-89.

2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – В 2 т., т.1 – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.

ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЯК РЕАЛІЗАТОР ЗАХИСТУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Сніщенко Р. Г., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Захист фінансових ресурсів здійснюється на всіх рівнях і має на меті забезпечення максимально ефективного використання наявних власних, залучених та запозичених фінансових ресурсів, які є в розпорядженні учасника фінансового ринку [1-3 та ін.]. Напрямок політики фінансової безпеки із захисту ділової репутації учасника фінансового ринку концентрує діяльність щодо недопущення його компрометації з боку конкурентного середовища.

Управління захистом здійснюється системою фінансової безпеки учасника фінансового ринку згідно вимог і обмежень, встановлених прийнятою політикою його фінансової безпеки. Вдосконалення захисту у вимогах політики безпеки зумовлене постійним удосконаленням загроз, збільшенням дії негативних чинників, викликаних посиленням конкурентної боротьби на фінансовому ринку.

Крім цього політика фінансової безпеки повинна описувати наступні етапи створення системи фінансової безпеки як інструментарію учасника фінансового ринку:

- визначення переліку фінансових ресурсів, що підлягають захисту;
- виявлення повної множини потенційно можливих загроз і ризиків;
- проведення оцінки уразливості й ризиків ресурсів при наявній множині загроз і ризиків;
- визначення вимог до системи захисту;
- здійснення вибору засобів і інструментів захисту і їх характеристик;
- впровадження й організація використання обраних мір, способів і засобів захисту;
- здійснення контролю цілісності й управління системою захисту.

Політика фінансової безпеки визначається як сукупність документованих управлінських рішень, спрямованих на захист учасника фінансового ринку і асоційованих з ним ресурсів. [4]. При її розробці й впровадженні доцільно керуватися принципами дієвості захисних бар'єрів, ресурсної мобільності, мінімізації привілеїв, розподілу обов'язків та принципу багаторівневого багатоваріантного захисту.

Принцип дієвості захисних бар'єрів означає, що при будь-яких обставинах (у тому числі – позаштатних), система фінансової безпеки або повністю ліквідує загрозу, або зменшує її дію до допустимого рівня. При цьому надійність (вразливість) системи фінансової безпеки визначається порівняно з найуразливішою її ланкою.

Принцип ресурсної мобільності реалізує функцію ефективності захисту і вказує на необхідність наявності в учасника фінансового ринку високоліквідних ресурсів для забезпечення достатньої маневреності і динамічності ресурсної бази.

Принципи мінімізації привілеїв означає, що користувачі (адміністратори) фінансових ресурсів при їх використанні, розподілі, або перерозподілі мають тільки ті повноваження, які дають їм можливість виконувати свої функції.

Принцип розподілу обов'язків передбачає такий розподіл ролей і обов'язків, при якому жодна особа самостійно не може нанести критичну шкоду учаснику фінансового ринку. Це особливо важливо для попередження навмисних дій повноважних осіб з метою особистого збагачення.

Принцип багаторівневого багатоваріантного захисту реалізує функцію стійкості учасника фінансового ринку і вказує на необхідність наявності в нього декількох різнопланових ешелонів захисту. Особлива увага повинна приділятися фінансовому моніторингу і аудиту.

Комплексна та максимальна реалізація зазначених принципів робить політику фінансової безпеки учасника фінансового ринку найбільш ефективною (1).

$$\text{За виконання умови: } C_{FSec} = A_{SecPol} \cap B_{Threats} \quad (1)$$

$$\begin{cases} C_{FSec} = const, A_{SecPol} \uparrow, B_{Threats} \downarrow; \\ C_{FSec} = const, A_{SecPol} \downarrow, B_{Threats} \uparrow; \end{cases} \quad (2)$$

де A_{SecPol} – множина варіантів політики фінансової безпеки учасника фінансового ринку;

$B_{Threats}$ – множина загроз фінансовій безпеці учасника фінансового ринку;

C_{FSec} – множина станів фінансової безпеки учасника фінансового ринку.

Звідси (2) випливає, що

$$\begin{aligned} C_{FSec} \rightarrow \max, A_{SecPol} \rightarrow \min, B_{Threats} \rightarrow \max; \\ C_{FSec} \rightarrow \min, A_{SecPol} \rightarrow \max, B_{Threats} \rightarrow \min; \end{aligned} \quad (3)$$

Якщо $B_{Threats} \text{ card } A_{SecPol} \equiv A_{SecPol} \text{ card } B_{Threats}$, то, у загальному випадку

$$C_{FSec} \subseteq (A_{SecPol} \cap B_{Threats}) \quad (4)$$

Це (3,4) вказує на пряму залежність фінансової безпеки учасника фінансового ринку від результативності його політики фінансової безпеки.

Основу політики фінансової безпеки становить спосіб управління фінансовими ресурсами, що визначає порядок доступу суб'єктів системи до об'єктів системи. Назва цього способу, як правило, визначає назву виду політики фінансової безпеки.

На сьогодні в комп'ютерних науках найбільш уживані вибіркова і повноважна політики інформаційної безпеки засновані, відповідно на вибірному й повноважному способах управління інформаційними ресурсами. Автором пропонується використати досвід управління доступом до інформаційних ресурсів [5, 6 та ін.] для вирішення завдань політики фінансової безпеки з управління фінансовими ресурсами.

Вибіркова політика фінансової безпеки означає такий спосіб управління фінансовими ресурсами, при якому кожний окремий користувач має право розпоряджатися чітко визначеною множиною фінансових ресурсів за обов'язковою умовою їх цільового використання. При застосуванні повноважної політики фінансової безпеки користувачі мають право розпоряджатися визначеною множиною фінансових ресурсів в залежності від наданих їм повноважень.

Основним інструментом, за допомогою якого учасник фінансового ринку здійснює впровадження і реалізацію політики фінансової безпеки є його система фінансової безпеки.

Принципи роботи системи фінансової безпеки учасника фінансового ринку спираються на основні положення теорії безпеки і визначаються з урахуванням специфіки і завдань господарської діяльності [4]. Система фінансової безпеки учасника фінансового ринку є його стабілізаційним і адаптивним інструментарієм, складною функціональною одиницею, що виконує функції контролю, аналізу, регулювання, прогнозу фінансового стану учасника фінансового ринку з метою досягнення цілей господарської діяльності та ефективної протидії зовнішнім та внутрішнім негативним впливам (загрозам). Надане визначення політики фінансової безпеки дає змогу віднести процес забезпечення фінансової безпеки до групи процесів фінансового менеджменту.

Література:

1. Defining and achieving financial stability. William A. Allen and Geoffrey Wood / Journal of Financial Stability, 2006, vol. 2, issue 2, pages 152-172.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк – К. : Эльга, Ника Центр, 2004. – 784 с.;
3. Горячева К.С. Финансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65–67.
4. Сніщенко Р. Г. Основні аспекти політики фінансової безпеки учасників фінансового ринку. / Р. Г. Сніщенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – № 11. – Маріуполь: МДУ, 2017. – С. 14-20.
5. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты / В. В. Домарев. – К. : ООО «ТИД «ДС», 2001. – 688 с.
6. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / За редакцією В. С. Пономаренка. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 544 с.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Хоменко Л. М., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Податковий менеджмент є складовою всієї податкової політики як на рівні держави, так і регіону, галузі, підприємства, громадянина. Податковий менеджмент є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням. Податковий менеджмент охоплює три рівні податкової політики [1]:

1. Державний податковий менеджмент.
2. Податковий менеджмент підприємства.
3. Податковий менеджмент громадян.

Головна мета податкового менеджменту підприємства – забезпечення йому оптимальних податкових платежів з урахуванням чинного законодавства [2]. При цьому потрібно звернути увагу на вирішення таких проблем: дисципліна та культура платників податків; поєднання стратегічної та тактичної мети податкового менеджменту; мінімізація та оптимізація сплати податків; ризик податкових платежів для платників податку [3].

Дослідження соціального аспекту сучасного менеджменту здійснюється на межі перетину взаємозалежностей потреб бізнесу та широких суспільних проблем. Соціальний складник у системі менеджменту є важливим аспектом сучасного бізнесу, оскільки без його врахування неможливе ні успішне функціонування бізнесу, ні розвиток суспільства загалом.

Теоріями, на які має спиратися соціально-орієнтований податковий менеджмент організацій для позитивного впливу на суспільство, є:

– теорії управління організацією (теорія менеджменту Ч. Барнарда, який підкреслював важливість створення «організаційної моралі»; концепція управління за цілями Друкера П.; біхевіоризм; концепція менеджменту знань та ін.);

– концепції оподаткування (положення кейнсiанства, згідно яких податки як головний важіль регулювання економіки, інструмент макроекономічної стабілізації; атомістична теорія, суть якої полягає в тому, що в обмін на сплату податків громадянин

одержує від держави певні послуги; класична теорія податків, відповідно до якої податки розглядаються як один з видів державних доходів; теорія суспільних потреб та ін.);

– соціальні теорії: теорія біосоціальної організації людського суспільства Н. Реймерса, у відповідності до якої необхідним є усвідомлення людського фактору, як головного творчого суб'єкта ринкової економіки («людина економічна»); концепції соціальних інститутів (наприклад, за Т. Вебленом інститутами є звички та стереотипи мислення і поведінки, що поділяються великою кількістю членів суспільства;

Дж. Роулз представив теорію справедливості, Ю. Габермас навів комунікативну теорію, Ж. Гурвіч – аспекти соціального контролю та ін.); концепція корпоративної соціальної відповідальності (за Хоуардом Р. Боуеном розуміння більш широких соціальних цілей при прийнятті рішень може приносити соціальні та економічні вигоди для суспільства; за М. Фрідманом підприємство виступає інструментом для створення багатства; А. Керолл запропонував трактувати корпоративну соціальну відповідальність як «піраміду», яка складається з економічної, правової, етичної та дискреційної (філантропічної) відповідальності організації перед суспільством).

Література:

1. Андрущенко В. Л. Синергійні елементи та ефекти податкового менеджменту / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 97-101.
2. Єлісеєв А. В. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами / А. В. Єлісеєв, М. П. Підлужний. – Л. : Ліга-Прес, 2003. – 274 с.
3. Загородній А. Г. Податкове планування в системі фінансового менеджменту підприємства / А. Г. Загородній, А. В. Єлісеєв // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 131-134.

ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Хоменко Л.М., к.е.н., доцент,

Шатух Я. Л., студентка

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

В умовах розбудови ринкових відносин на перший етап виступають питання оцінки ефективності управлінської діяльності стосовно здійснення фінансових операцій та обґрунтування організаційно-технічних заходів по збільшенню прибутковості. Вагонобудівні заводи нарощують виробництво різноманітної науково місткої продукції за одночасної перебудови структури управління з метою розумної децентралізації та підвищення ефективності діяльності, як існуючих так і створюваних підрозділів. У світовій практиці діяльність управлінського персоналу структурних підрозділів незалежного бізнесового спрямування оцінюють за рівнем ефективності використання капіталу, яким вони оперують[1]. У вітчизняній практиці показником ефективності діяльності підприємства або структурних підрозділів повинен також виступати прибуток на величину інвестицій. З названим пов'язаний показник відношення прибутку до власного капіталу, тобто широко відомий коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу.

Зауважимо, що частка машинобудування в структурі промисловості нашої країни є недостатньою, як для країни, яка позиціонує себе індустріально розвинутою державою. Якщо в 1991 році частка машинобудування в структурі промислового виробництва складала понад 30 відсотків, то в останні роки вона дорівнює всього порядку 13 % [2].

До ведучих підприємств галузі машинобудування у Кременчуцькому регіоні відносяться: ПАТ «Крюківський вагонзавод», холдингова компанія «АвтоКрАЗ», ПАТ «Кременчуцький колісний завод», ПАТ «Кредмаш» ПАТ «КВБЗ» та ін.

Якщо аналізувати стан вагонобудування, то можна зробити наступні висновки. У 2015 р. галузь вагонобудування виготовила 1054 вагони, за 2014 р. цей показник став в шість раз менший. Попит на вантажні вагони на внутрішньому та зовнішньому ринку постійно падає, це можна прослідкувати на прикладі перевезень вантажу залізничною колією. Відсутність російського ринку та внутрішнього українського замовника ставить вагонобудівні підприємства в прикре становище. Але не зважаючи на складне становище підприємства змінюють свою стратегію та знаходять інші ринки збуту та інших виробників альтернативі російському ринку та російським виробникам.

ПАТ «КВБЗ» з січня по квітень випустив 301 шт. вантажних вагонів, але за даний період підприємство не випустило жодного пасажирського вагона. В другій половині 2016 р. ПАТ «КВБЗ» поставив в Туркменістан 750 вантажних вагонів [3]. ПАТ «КВБЗ» займався модернізацією 25 вагонів Київського метрополітену і також виготовив 5 нових вагонів, та виготовив 3 нових вагони одного дизель-поїзду. У грудні 2016 р. ПАТ «КВБЗ» відправив Укрзалізниці 50 полувагонів [4]. ПАТ «КВБЗ» тісно співпрацює з Укрзалізницею та країнами Азії Туркменістаном, Казахстаном, Монголією. Керівництво ПАТ «КВБЗ» намагається не зважаючи на складний стан на вагонобудування та розвивати інновації на підприємстві. Так як стає зрозумілим, що стара стратегія підприємства в даний час не буде ефективною і тому ПАТ «КВБЗ» переорієнтували стратегію підприємства, що дає свої результати. ПАТ «КВБЗ» отримав замовлення на будівництво 350 вантажних вагонів для Укрзалізниці, та 21 пасажирський вагон. Також в 2016 р. завод експортував свою продукцію в 11 країн світу. Випуск вантажних вагонів за 2016 р. збільшився від 500 до 1500 шт. за рік [4].

Література:

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов/ Пер. с англ. Е.А. Ананькина; под ред. Белых М.И. –М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
2. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи/ Ю.М.Барташевська// Європейський вектор економічного розвитку. – 2010.- №1 (8).- С.19-25.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.krstat.gov.ua/>
4. Крюківський – Режим доступу : <https://poltava365.com/3375-kryukivskij-vagonzavod-po.html>

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АПК УКРАЇНИ

*Шаховалова Є.О., к.е.н., старший викладач
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

Однією з головних умов ефективного розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства є наявність системи фінансового забезпечення відтворення основних засобів. Підприємства АПК не є винятком. В Україні існує проблема значного зносу основних засобів аграрних підприємств України, а також відсутності ефективної моделі її вирішення в умовах перманентного процесу спрямування капітальних інвестицій [1, 2].

Для побудови моделі необхідно висунути відповідні гіпотези взаємозв'язків між головним показником розвитку національної економіки України та наявністю фінансових ресурсів для забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств. Гіпотези наявності взаємозв'язків приведено в табл. 1.

Таблиця 1- Гіпотези взаємозв'язків між головним показником розвитку національної економіки та спрямуванням фінансових ресурсів на відтворення основних засобів аграрних підприємств

№	Формулювання висунутої гіпотези	Незалежна Х	Залежна У
1.	Темпи зростання (падіння) реального валового внутрішнього продукту (РВВП) мають тісну кореляційну залежність з:		
1.1.	темпами зростання (падіння) обсягів продукції сільського господарства (ПСГ)	ПСГ	РВВП
1.2.	темпами зростання (падіння) обсягів промислової продукції (ПП)	ПП	РВВП
1.3.	темпами зростання (падіння) обсягів грошової маси в обігу (ГМ)	ГМ	РВВП
2.	Темпи зростання (падіння) обсягів промислової продукції (ПП) та продукції сільського господарства (ПСГ) знаходяться в тісній кореляційній залежності	ПП	ПСГ
3.	Темпи зростання (падіння) обсягів загальних капітальних інвестицій (ЗКІ) в національній економіці впливають на:		
3.1.	темпи зростання (падіння) обсягів продукції сільського господарства (ПСГ)	ЗКІ	ПСГ
3.2.	темпи зростання (падіння) обсягів промислової продукції (ПП)	ЗКІ	ПП
3.3.	темпи зростання (падіння) обсягів грошової маси в обігу (ГМ)	ЗКІ	ГМ
4	Темпи зростання (падіння) обсягів капітальних інвестицій в сільське господарство (КІСГ) залежать від:		
4.1.	темнів зростання (падіння) обсягів продукції сільського господарства (ПСГ)	ПСГ	КІСГ
4.2.	темнів зростання (падіння) обсягів загальних капітальних інвестицій (ЗКІ) в національній економіці	ЗКІ	КІСГ
4.3.	темнів зростання (падіння) обсягів грошової маси в обігу (ГМ)	ГМ	КІСГ
5.	Темпи зростання (падіння) обсягів капітальних інвестицій в сільське господарство (КІСГ) впливають на темпи зростання (падіння) обсягів реального валового внутрішнього продукту (РВВП)	КІСГ	РВВП

Джерело: розроблено автором

Головна гіпотеза полягає у присутності тісної кореляційної залежності між спрямуванням фінансових ресурсів на забезпечення відтворення основних засобів в АПК та збільшенням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Динаміка зміни обсягів грошової маси також впливає на обсяг капітальних інвестицій в національній економіці, які є найважливішими чинниками наявності (відсутності) фінансових можливостей підприємств на оновлення свої основних засобів виробництва. Такий вплив, обумовлює динаміку зростання (падіння) обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції. Створюється своєрідне коло взаємозв'язку чинників виробництва і чинників фінансування цього виробництва в цілому і засобів його відтворення зокрема.

Висунуті гіпотези потребують застосування методів кореляційно-регресійного аналізу та математичного обґрунтування для їх підтвердження або спростування. Для доведення або спростування висунутих гіпотез використовуємо статистичні дані, що характеризують розвиток економіки України в період 2000- 2016 рр. та згідно з висунутими гіпотезами мають тісно корелюватися (табл. 2).

Таблиця 2 - Вихідні дані для перевірки висунутих гіпотез щодо фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств (номінальні дані)

Рік	ВВП, млрд. грн.	Кап. інвестиції, всього, млрд. грн.	Кап. інвестиції в с/г, млрд. грн.	Грошова маса (М3), млрд. грн.	Обсяг пром. прод., млрд. грн.	Обсяг пром. с/г, млрд. грн.
2000	170,1	30,7	1,04	32,1	175,5	54,4
2001	204,2	41,2	1,6	45,6	224,1	66,3
2002	225,8	46,6	1,9	64,5	243,9	66,4
2003	267,3	59,9	2,1	95	292,1	66,1
2004	345,1	89,3	3,4	125,8	389,6	85,7
2005	441,5	111,2	5	194,1	476,9	94,8
2006	544,2	149	7,3	261,1	550,2	94,9
2007	720,7	222,7	9,5	396,2	706,7	88,8
2008	948,1	272,1	16,7	515,7	920,9	104,0
2009	913,4	192,9	9,3	487,3	792,5	102,1
2010	1095,2	180,6	11,1	597,9	1043,1	96,7
2011	1299,9	241,3	16,5	685,5	1305,3	123,0
2012	1404,7	273,3	18,9	773,2	1367,9	158,7
2013	1465,2	249,9	18,6	909,1	1354,1	158,4
2014	1566,7	219,4	18,8	956,7	1428,8	213,9
2015	1979,5	273,1	30,2	994,1	1776,6	362,3
2016	2383,2	359,2	50,5	1102,7	2128,9	404,0

Джерело: складено автором на основі [3]

Результати проведеного кореляційного аналізу складових моделі (табл. 1) за період з 2001 по 2016 рік наведені в табл. 3.

Таблиця 3 - Значення кореляційної залежності між показниками розвитку економіки України за період 2001-2016 роки

	РВВП	ЗКІ	КІСГ	ГМ	ПП	ПСГ
РВВП	1,00					
ЗКІ	0,61	1,00				
КІСГ	0,93	0,77	1,00			
ГМ	0,99	0,54	0,88	1,00		
ПП	0,60	0,88	0,69	0,53	1,00	
ПСГ	0,50	-0,16	0,41	0,54	-0,27	1,00

Джерело: розраховано автором

Розрахунки свідчать про можливість наявності тісної залежності тільки поміж двома групами показників: реальний валовий внутрішній продукт – обсяг грошової маси в обігу (0,99); реальний валовий внутрішній продукт – капітальні інвестиції в сільське господарство (0,93). Якщо прийняти до уваги, що коефіцієнт кореляції від 0,8 до 0,9 теж можна вважати за істотний, то додатково можна відзначити дві групи показників, які мають рівень кореляційної залежності – 0,88, а саме: «Капітальні інвестиції в сільське господарство – грошова маса в обігу» та «Загальні капітальні інвестиції – обсяг виробництва промислової продукції». Темпи зміни обсягів виробництва продукції сільського господарства майже не корелюються з обсягом капітальних інвестицій в АПК та з іншими показниками моделі. Середній рівень кореляційної залежності між обраними показниками дорівнює 0,56, у разі виключення показника обсяги продукції сільського господарства даний коефіцієнт зростає до 0,74. Така ситуація свідчить про: по-перше, значне відокремлення фінансового сектору від реального; по-друге, неефективність використання спрямованих на відтворення основних засобів виробництва грошових ресурсів на підприємствах аграрного сектору.

Для виявлення причин відсутності залежності між деякими показниками було проведено розрахунки кореляційної залежності між ними до та після кризи. Погіршення ситуації в економіці України було після фінансової кризи 2008-2009 років. З 2001 по 2008 включно в національній економіці спостерігалась кореляційна залежність між всіма означеними показниками окрім обсягів виробництва продукції сільського господарства. Середній рівень кореляційної залежності поміж обраними показниками був 0,58, у разі виключення показника обсяги продукції сільського господарства даний коефіцієнт зростає до 0,97.

За аналогічним методом розрахунку коефіцієнтів та критеріїв достовірності компонентів економіко-математичної моделі фінансового забезпечення відтворення основних засобів в АПК України було проведено регресійний аналіз всіх висунутих гіпотез.

Таким чином, проведені дослідження дозволили виявити, що динаміка зростання (падіння) обсягів реального ВВП країни має тісну залежність від змін обсягів грошової маси в обігу і мало залежить від стану реального сектору національної економіки. Капітальні інвестиції, які направляються в АПК є неефективними, не забезпечують достатнього відтворення основних засобів та інноваційного розвитку і не впливають на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Така ситуація є небезпечною для України, бо обумовлює розширення інфляційних процесів і не забезпечує ефективне спрямування фінансових ресурсів на відтворення основних засобів аграрних підприємств.

Література:

1. Шаховалова Є.О. Оцінка сучасного стану основних засобів аграрних підприємств України та здатності до самофінансування їх відтворення в аграрних підприємствах України/ Є.О. Шаховалова // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського: науковий журнал. – Кременчук: КрНУ, 2015. - Випуск 6 (95) частина 2. – С.77-82.
2. Шаховалова Є.О. Фінансово-економічні аспекти відтворення землі як основного засобу виробництва в сільському господарстві / Є.О. Шаховалова // Наука й економіка: науково-теоретичний журнал. – Хмельницький: ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2016. - Випуск 1 (41). – С. 47-52.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2017. - 610 с.

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Шкодінова І. О. Шевченко А. С., студентки

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Яценко Н. М.

Сьогодні ПДФО (податок на доходи фізичних осіб) – один з основних джерел надходження до бюджету нашої держави. Україна та інші країни постійно вдосконалюють методи і форми, за якими відбувається процес отримання і перерахування цих коштів до державного бюджету, що свідчить про те, на якому рівні знаходиться розвиток держави та її економічні і правові інституції [3, с. 705-706].

Податкова система України потребує вдосконалення, тому що діючий механізм справляння податку з доходів фізичних осіб – причина нерівномірного розподілу податкового навантаження. Відповідно до закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» ставка податку становить 18 % і не залежить від розміру доходу, тобто за

однаковою ставкою оподатковують як доходи громадян у межах прожиткового мінімуму, так і високі доходи заможних верств населення. Необхідно, на нашу думку, ввести прогресивну систему оподаткування доходів фізичних осіб з помірним підвищенням ставки, зокрема необхідно зменшити до 10% ставку податку з доходів фізичних осіб, які менше від 2 мінімальних заробітних плат (МЗП), до 13% – з доходів від 2 до 4 МЗП, до 15% для доходів працівників у межах 4-8 МЗП, збільшити до 20% – з доходів від 8 до 15 МЗП і до 25% - з доходів понад 15 МЗП. У результаті запропонована максимальна ставка відрізнятиметься від мінімальної у 2,5 рази.

Порівнюючи українську податкову систему та європейську, слід зазначити, що принципової різниці немає. Однак відмінним фактором, на думку вчених, стає принцип прозорості, простоти європейської податкової системи та її адміністрування [2, с. 20]. У більшості європейських країн застосовується так звана прогресивна шкала — що більший дохід, то вища ставка податку з доходів, проте деякі держави мають однаковий розмір ставки незалежно від доходу, зокрема Білорусія (13%); Болгарія (10%); Латвія (25%); Литва (15%); Естонія (20%) [1, с. 69].

Аналізуючи сплату ПДФО в Україні та в ЄС, можна виокремити спільні та відмінні риси (див. таблицю) [4, с. 260; 2, с. 18–20].

Таблиця 1 - Спільні та відмінні риси щодо сплати ПДФО в Україні та в ЄС

№ з/п	Спільні риси	Відмінні риси
1.	Податок на доходи фізичних осіб застосовується в усіх країнах світу.	Прозорість та відкритість оподаткування ПДФО.
2.	Декларування доходів громадян.	Прогресивна шкала оподаткування доходів.
3.	Передбачено застосування спрощених технологій оподаткування.	Існує нульова ставка оподаткування доходів громадян за низького рівня доходів.
4.	Існує знижка оподаткованого доходу залежно від кількості дітей у сім'ї.	Правила оподаткування ПДФО в ЄС встановлюються органами місцевого самоврядування, а не на загальнодержавному рівні.
5.	Державний контроль та адміністрування.	Надання соціальних пільг у справлянні податку з доходів фізичних осіб не окремим фізичним особам, а сім'ям.
6.	Передбачена система податкових пільг.	Більшість країн Євросоюзу стягують податки на всі доходи, отримані в країні або за її межами.
7.	Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел надходження до бюджету країни.	В оподаткуванні заробітної плати, як правило, використовується прогресивна шкала, а в оподаткуванні інших доходів – пропорційні ставки.
8.	Податкові системи України та країн ЄС розвиваються під впливом економічних, соціальних і політичних процесів у тій чи іншій країні.	

Як показали проведені дослідження ПДФО в Україні потребує вдосконалення, необхідно вдосконалити механізм оподаткування доходів громадян шляхом:

- використання помірних ставок від 5 до 25%, які зменшать податкове навантаження на платників, що мають низький та середній рівень заробітку, та підвищити його для тих, хто має високий рівень, що збільшить надходження до бюджету країни;
- вдосконалення пільгової політики щодо ПДФО;
- впровадження засобів щодо підвищення ефективності податкового контролю;
- нарощування податкових надходжень до бюджету шляхом залучення таких резервів, як створення робочих місць, зростання доходів фізичних осіб, заходи щодо збільшення кількості працездатного населення;
- впровадження світових здобутків в національну систему оподаткування ПДФО.

Література:

1. Гречко А.В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції / А.В. Гречко // Економіка та управління національним господарством. – 2016. – № 3. – С. 60–70.
2. Кривцов О.О. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб / О.О. Кривцов // Податкова політика. – 2015. – № 3(52). – С. 18–28.
3. Круковська О.В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи / О.В. Круковська // Мукачівський державний університет. – 2016. – № 2. – С. 702–709.
4. Легкоступ І.І. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку / І.І. Легкоступ, К.В. Кацуба // Бізнес Інформ – 2014. – № 14. – С. 259–263.
5. Податковий кодекс України № 2755-17 від 01.01.2017. 2. U.S. Internal Revenue Code [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://www.irs.gov/tax-professionals/tax-code-regulations>
6. Чижова Т. В. Податки на доходи фізичних осіб: наукові постулати та практичні аспекти функціонування / Т. В. Чижова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 6, ч. 5. – С. 103–106.

СУТНІСТЬ ТА РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Яценко Н. М., к.е.н., доцент,

Попадюк О. О., к.е.н., старший викладач,

Ткач О. Ю., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Основною причиною появи криптовалюти в світі є еволюція грошової системи. Сама назва «криптовалюта» вперше з'явилась у журналі «Форбс» в 2011 році.

Головна риса, яка відрізняє криптовалюту від справжніх грошей є спосіб їх виникнення в цифровому просторі. Так, реальні платіжні засоби потрібно спочатку внести на певний рахунок або електронний гаманець, а криптовалюти одиниці з'являються в електронному вигляді. Криптовалюта – це вид цифрової валюти, що є заснованим на складних обчисленнях деякої функції, яку можна легко перевірити, застосовуючи зворотні математичні дії, в основі емісії якої є принцип доказу виконання роботи «Proof-of-work» [1. С. 635].

Загалом існує дуже велика кількість криптовалют, які успішно функціонують і дають можливість зробити аналіз про вартість, попит та пропозицію. На початку 2017 року криптовалюта швидко здобула популярність в Україні. Сьогодні за даними

«CoinMarketCap» в світі виникло приблизно 699 видів криптовалют, їх сумарна ринкова капіталізація збільшилася на 53% з початку 2017 р., з 17,7 до 27,144 млрд. дол. США [3] порівняно з січнем 2016 р. - 6 млрд. дол. США.

Сьогодні у світі найпопулярнішими є такі види валют: Bitcoin вартість близько 1300, Ethereum — близько 300, Dash — близько 200, Bitcoin Cash — близько 300, Litecoin — близько 45 доларів США.

Найпопулярнішою криптовалютою є біткоіни, яка з'явилась в 2008 року, на той час назріла необхідність в універсальних інтернет-грошах, які не підвладні ніякому центрбанку або державі.

Біткоіни – це електронна платіжна система, в якій циркулюють віртуальні «гроші» (біткоіни). Bitcoin не регулюється жодним банком, відомством або державним суб'єктом. Всі учасники мережі абсолютно рівні незалежно від національності або інших характеристик.

Для їх створення і розподілу застосовуються спеціальні криптографічні (шифрувальні) протоколи, які нікому не вдавалось зламати. Майнити (від англ. To mine – добувати) криптовалюту може будь-хто, встановивши потрібну програму на комп'ютер. За допомогою реєстру можливо переводити криптовалюту по всьому світі, створивши особливу базу даних – блокчейн. Всі операції, які заносяться до цієї бази називаються майнінгом, і саме за нього користувачі одержують винагороду віртуальними грошима. Юридичний статус біткоіна залежить від країни. У квітні 2017 року Японія офіційно визнала його платіжним засобом, а в Німеччині такий статус він одержав у 2013 р.

Така криптовалюта має надійність від підроблення, можливість миттєвого розрахунку будь-де у світі за наявності інтернету та має процес анонімності і немає комісії.

Вперше термін «криптовалюта» почали застосовувати після появи пірингової платіжної системи Bitcoin, яка була розроблена в 2009 році людиною або групою осіб під псевдонімом Сатосі Накамото. В його честь названа мінімальна частини біткоіна, яку можна передати, - 0,00000001 або 10^{-8} BTC.

В Японії був прийнятий закон, за яким з квітня 2017 року bitcoin та інші криптовалюти прирівнюються за статусом до фіатних грошей та стають законним платіжним засобом. Слід зазначити, що Японія стала першою країною у світі, яка це зробила [2. С. 22].

Криптовалюта біткоін в Україні не одержала визначений правовий статус. Це свідчить про відсутність консолідованих підходів до класифікації біткоіну та регулюючих операцій з ними у світі. В Україні у травні 2017 року відкрили перший bitcoin-автомат, який знаходиться в одному з торговельних центрів Одеси і має підтримку в таких операціях : біткоін можна отримати за гривні та продати і придбати ці гривні на руки.

Сьогодні в Україні цифровими грошима можна проводити безліч операцій: заплатити за проживання в готелі в Одесі, купити техніку в інтернет-магазині, розрахуватись за обід в столичній кав'ярні. З вересня 2017 р. в Києві працюють перші шість кріптоматів – термінали, де можна обміняти гривні на біткоіни.

Перевагами криптовалют є відсутність зовнішнього чи внутрішнього адміністратора; всі операції є абсолютно анонімними; неможлива надлишкова емісія, тому інфляція не відбувається; захищеність унікальним кодом на кшталт електронного підпису, тобто має захист від копіювань, тому неможливо підробити; можливість для інвестувань; відносна надійність; не опосередкованість; незалежність від політичної ситуації; оперативність; спрощення трансграничних платежів та практично немає комісій. Отже, такі платежі є значно дешевшими, ніж використовуючи звичайні грошові кошти.

Недоліками криптовалюти є: якщо користувач втратив свій електронний пароль, це призводить до втрати всіх коштів, які у нього знаходяться. Якщо відсутній контроль за проведенням транзакцій за допомогою цифрових грошей, то і немає гарантій щодо

збереження. Для криптовалюти характерна висока волатильність в зв'язку зі специфікою її звернення (волатильність - зміна вартості). Можуть проводитися різні спроби негативного впливу з боку національних регуляторів грошового обігу. Так як добування криптомонет все більш ускладнився, то майнінг став менш рентабельним. Криптовалюта є незабезпеченим платіжним засобом, що не має ВВП, до якого відносяться всі традиційні валюти, а також біржі криптовалют є уразливими до хакерських атак.

Кожен із видів криптовалют володіє як позитивними, так і негативними властивостями. В цілому ж всі криптовалюти мають такі же риси, що й сучасні гроші, наприклад: вони універсальними; є обмінними засобами; їх можна накопичувати та виконувати розрахункову функцію.

На сьогодні значно зростає зацікавленість громадян у використанні криптовалют, так само як зростає кількість компаній, які працюють з цією валютою.

6 жовтня 2017 року у Верховній Раді України було зареєстровано Проект Закону «Про обіг криптовалют в Україні» № 7183, покликаний врегулювати питання правового статусу криптовалют та операцій із ними в Україні.

Як зазначається в Пояснювальній записці до проекту, його прийняття дозволить залучити міжнародні інвестиції в Україну для розвинення малого, середнього та великого бізнесу, що позитивно впливатиме на економічний клімат всередині держави, сприятиме зміцненню національної валюти та збільшенню ВВП.

Література:

1. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку [Електронний ресурс] / Є. О. Галушка, О. Д. Пакон // Молодий вчений. - 2017. - № 4. - С. 634-638. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_149

2. Використання криптовалют в сучасних економічних системах України: перспективи та ризики [Електронний ресурс] / С. В. Васильчак, М. В. Куницька-Ляш, М. П. Дубина // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького, 2017, т 19, № 76. – С. 19-25. – Режим доступу: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%BB%D0%BB%D0%B0/Downloads/1128-2192-1-SM.pdf>

3. Cryptocurrency Market Capitalizations // Telegram. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com/>

4. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України [Електронний ресурс] / І. І. Гусева, Т. О. Петрова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 24 (1). - С. 48-50. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24\(1\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(1)_12)

**ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АКТИВІЗАЦІЇ БЛАГОДІЙНОСТІ:
ОРІЄНТИРИ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Бобрівець В. В., аспірант

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Науковий керівник: д.е.н., професор Десятнюк О. М.

Майже протягом усього періоду свідомого існування людства благодійність відіграла важливу роль, оскільки даний вид приватної добродійної діяльності безпосереднім чином впливає на впорядкованість відносин у суспільстві, відчуття захищеності для пересічної особи і можливість покращення умов оточуючого соціуму силами громадянського суспільства.

При цьому перші достовірні відомості щодо безкоштовної та безкорисливої допомоги нужденним від держави та окремих осіб чи організацій, яку можна охарактеризувати як благодійність, припадають на епоху античності. А українські традиції благодійності мають власну історію, що розпочалася з доби Київської Русі та Гетьманщини [2].

Зокрема, прийнято виділяти: I період (IX – XVI ст.): створення найпростіших благодійних організацій, які формуються довкола інституту церкви; II період (XVIII ст. – середина XIX ст.): розвиток громадської добродійності під державним наглядом; III період (друга половина XIX – початок XX ст.): заснування благодійних товариств і приватних фондів, застосування нового підходу до розробки та реалізації соціальної політики держави; IV період (кінець XX – початок XXI ст.): відродження діяльності благодійних організацій та традицій меценатства в Україні як незалежного від держави громадянського (третього) сектору [1, с. 10].

Однак логічно заперечити, що питання забезпечення захисту та узгодження суспільних, групових, індивідуальних інтересів і побудова справедливого перерозподілу суспільних благ в першу чергу є обов'язком держави як центрального інституту влади. У цьому контексті можна вести мову про те, що цілі соціально-економічної політики держави та благодійників в частині зменшення кількості нужденних збігаються. Оскільки з економічної точки зору благодійність була і залишається інструментом перерозподілу матеріальних та нематеріальних ресурсів їх власниками на користь осіб, які цього потребують. Хоча, безумовно, методи і форми благодійності зазнали радикальних змін разом із одночасним розвитком держави та відповідним законодавчим регулюванням порядку здійснення благодійної діяльності.

Як справедливо відмічає український вчений, д.ю.н., професор Р. А. Сербин, в історії України прикладів успішної взаємодії держави та благодійників не так багато. «Іноді держава виявлялася дуже слабкою та взагалі не звертала уваги на окремі сфери, у яких необхідною була благодійна діяльність. Остання здійснювалася лише за власним розсудом благодійників і на основі їх уявлень про загальне благо, що не завжди давало належний соціальний ефект. Іноді, навпаки, держава повністю витісняла недержавну благодійність, пригнічуючи будь-які ініціативи та способи самоорганізації громадян. У результаті виникали утриманство й соціальна апатія, які певною мірою характерні й для сучасного вітчизняного суспільства» [3, с. 412].

Тому досягнення балансу між ефективною недержавною підтримкою нужденних та запобіганням практиці шахрайства як з боку отримувачів, так і від благодійників для отримання певних привілеїв від держави було надскладним завданням протягом всього процесу розвитку суспільних відносин, незалежно від організаційних форм благодійної діяльності (від десятини та натуральних пожертв до відсоткової філантропії).

Активізація останніми роками благодійництва в Україні є логічним наслідком того факту, що державний апарат в силу бюрократичних процедур об'єктивно неспроможний швидко та якісно задовільнити потреби суспільства у певних ситуаціях та/або для певних

категорій осіб. При цьому новітній період в історії розвитку благодійності в Україні також не позбавлений викликів, що об'єктивно супроводжують благодійну діяльність весь період її здійснення в силу людської природи: шахрайство, використання коштів не за цільовим призначенням, допомога пов'язаним особам тощо.

Тому особливої гостроти набуває питання формування суспільної свідомості щодо недержавної благодійності не лише як періодичного чи емоційного вчинку, що не матиме довгострокових наслідків. А як діяльності, пов'язаної із інвестиціями у потенціал нації України. З цією метою доцільно використовувати усі наявні державницькі механізми та їх інструментарій. І в першу чергу інструментарій оподаткування, виходячи з природи регулюючої функції податку.

Оскільки, коли мова йде про активізацію бажаної для держави суспільної поведінки, податкові стимули є доволі дієвими та відчутними і для пересічного громадянина, і для організованих суб'єктів.

Цікаво, що вивченню благодійництва в історичній ретроспективі та у сучасних реаліях присвячено чимало робіт у різних сферах: політологія, філософія, релігієзнавство, соціологія, історія тощо. Економічні аспекти благодійництва є предметом посиленого аналізу у країнах Заходу.

При цьому фінансова наука України чомусь доволі поверхнево досліджує проблематику щодо економічних переваг, що вже пропонуються державою безпосередньо благодійникам з метою подальшого заохочення їх активності, та щодо потенційних напрямів розширення меж державної підтримки даного виду громадянської активності.

Питання щодо наявності в державі системної політики використання податкових пільг з метою формування бажаної суспільної поведінки у сфері благодійництва залишається відкритим.

Тому є гостра необхідність системного дослідження благодійності не як прояву соціального чи морального феномену людства, а у проекції на сучасні економічні наслідки для суб'єктів цієї діяльності – благодійників, що сконструйовані у податковому законодавстві країн. Наскільки надане законодавцем стимулювання у вигляді податкових пільг благодійнику заохочує останнього активізувати свою діяльність у даному напрямі. Чи є між цим зв'язок і наскільки він щільний?

Це дозволить дати відповідь на питання, наскільки українське законодавство відповідає міжнародному та європейському у питанні податкового стимулювання розвитку благодійництва. І як через реплікацію успішних моделей, які працюють в усьому світі, інструментами оподаткування популяризувати справжню благодійність в Україні, мінімізуючи прояви шахрайства.

Література:

1. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / О. В. Безпалько, Ю. М. Галустян, А. В. Гулевська-Черниш, Г. М. Лактіонова, Л. Б. Магдюк, Д. В. Непчатова, Л. М. Паливода, Г. О. Притиск.; за заг. ред. А. В. Гулевської-Черниш. – К.: Книга плюс, 2008. – 120 с.

2. Дмитриенко М. Благодійність як атрибут громадянського суспільства: історія і сучасність / М. Дмитриенко // Асоціація благодійників України. Новини. – 31.01.2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vboabu.org.ua/news/1802.html>

3. Сербин Р. А. Теоретико-правові засади поняття благодійної діяльності / Р. А. Сербин // Актуальні проблеми держави і права. – 2015. – Вип. 75. – С. 412-416 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2015_75_61.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Іванова А. П., магістр

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М. В.

Однією з головних умов, які визначають місце країни у системі глобальної конкуренції є розвиток інноваційної системи. Україна на відміну від розвинутих країн, у яких 85-90 % приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, має частку на ринку високотехнологічної продукції $\approx 0,1$ %. Тому вкрай важливим є створення відповідної системи, у рамках якої буде налагоджена взаємодія між усіма елементами.

Національна інноваційна система (НІС) - це сукупність компонентів, які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу [1].

Становлення національної системи в Україні розпочалось з ухваленням постанови Верховної Ради Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» від 27 червня 2007 року, оскільки до цього часу законодавчо не була визначена необхідність створення НІС. [2] Незважаючи на великий проміжок часу від початку становлення інноваційної системи фактори, що перешкоджають її ефективності залишилися незмінними. До них відносяться:

- слабкий механізм впровадження інновацій;
- недосконала стратегічна програма інноваційного розвитку як на державному, так і регіональному рівні;
- відсутність налагодженого зв'язку між елементами національної інноваційної системи;
- недосконалість законодавчої бази щодо інновацій та стимулювання;
- слабкий механізм оцінки науково-технічних програм.

З урахуванням цих проблем доцільно розробити механізм забезпечення розвитку НІС, який врахував би державний та ринковий сектор (рис. 1).

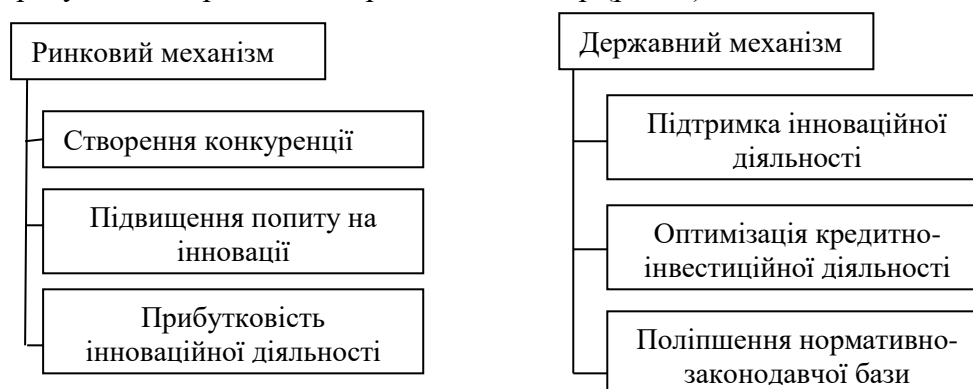


Рисунок 1 - Механізм розвитку національної інноваційної системи

Також для створення сприятливих умов розвитку НІС необхідно забезпечити достатній розвиток підприємницької діяльності та розробити відповідні соціально-економічні заходи.

Отже, Україна має високий освітній та науковий потенціал, який здатен впроваджувати новації у будь-якому вигляді: ідеї, наукові розробки, патенти тощо, тому пріоритетним є переорієнтація на високотехнологічний шлях розвитку. При цьому

держава має взяти орієнтир на якісний людський та винахідницький потенціал, а також сприяти підвищенню конкурентоздатності наукової сфери.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 №680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>

2. Амоша О.І. Національна інноваційна система України в контексті міжнародних порівнянь / О. І. Амоша, А. І. Ніколаєнко // Економічний вісник Донбасу. - 2015. - № 1. - С. 115-121.

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ

Елісєєва О.Є., магістр

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М. В.

Торгівля є однією з найважливіших галузей економіки, що сприяє підвищенню економічного потенціалу країни. В Україні перед підприємствами постає проблема забезпечення торговельно-виробничої діяльності за рахунок власних ресурсів, в результаті чого дані підприємства знаходяться у постійному пошуку нових ідей, при цьому переймаючи досвід зарубіжних країн таких як США, Німеччини, Великобританії.

Регулювання інвестиційної сфери в США характеризується відсутністю втручання в економічний процес, в чому проявляється її принцип економічної свободи, який націлений на привертання уваги більшої кількості учасників та збільшення обсягу експорту.

Треба зазначити, що Великобританія, Німеччина та Франція притримуються іншої стратегії інноваційної діяльності в основі якої: підтримка та обмеження обсягу капіталовкладень, стимулювання певних (вибіркових) компаній фінансовими ресурсами, надання кредитних та податкових пільг, державне втручання з боку держави в інвестиційний процес для координування дій корпорацій.

Основними відмінностями англійської моделі інвестування від європейської є: суворе регулювання відповідальності за ефективне витрачання коштів інвесторів; прийняття інвестиційних рішень здійснюється на позабюджетній (приватній) і поворотній основі; орієнтація системи регулювання на інвестиційну діяльність. В результаті таких дій забезпечується захист прав власників капіталу, можливість швидкого та безперешкодного накопичення капіталу. [2]

Інвестиційна система Великобританії виділяється своїми трастовими компаніями, які є основою для об'єднання невеликих інвестицій у більші. Треба зазначити, що основною метою даної системи є забезпечення збереження прав власників і вільних та швидких капіталовкладень в своїх підприємницьких інтересах.

В Німеччині, як і в Великобританії, важливе місце займають інвестиційні компанії, діяльність яких регулюється Законом «Про інвестиційні компанії» [1].

Отже, у вищезрозглянутих зарубіжних країнах, так само як і в Україні, на функціонування та нормативно-правове регулювання інвестиційної політики безумовно впливають світові інтеграційні процеси, що на сьогоднішній день все більше розширюються. Це є спільною ознакою між розглянутими державами та Україною. Проте, Україна має значні відмінності від моделей інвестування даних країн, тому необхідно враховувати всю специфіку формування інвестиційної сфери.

Треба зазначити, що через дефіцит власних ресурсів підприємств, держава повинна мати на меті створення комфортного інвестиційного середовища як для внутрішніх інвесторів, так і зовнішніх. В той же час розширення інвестиційної діяльності торгових компаній за рахунок інвестування в виробництво власних торгових марок є позитивною тенденцією і буде справляти позитивний вплив на розвиток власного виробництва всередині країни, що допоможе бути менш залежними від товарів імпортного виробництва.

Література:

1. Белой А. Хронологический обзор развития международной инвестиционной деятельности / А. Белой, Д. Гайдай // Стратегия экономического развития стран в условиях глобализации. – 2015. – №3. – С. 11.
2. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций / Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с

ІНКУБАЦІЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Марченко К. А., магістр

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М. В.

Підприємництво є важливою складовою сталого розвитку економіки держави. Воно створює нові робочі місця, розширює ринок інноваційними товарами і послугами, забезпечує значний внесок у валовий регіональний продукт та валовий внутрішній продукт країни. Однак, рівень розвитку малого бізнесу в Україні порівняно із загальноприйнятими показниками у світі явно залишається на низькому рівні.

В сучасних умовах посилення глобалізаційних процесів одним із найперспективніших напрямів розвитку і підтримки підприємництва є інкубація бізнесу. Підтримка, яка забезпечується інкубацією, значною мірою допомагає початківцям в підприємстві підготуватися та набути необхідного професіоналізму щодо обраного напрямку діяльності, виробництві продукції або наданні послуг, допомагає передбачити та подолати фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ під час створення бізнес-структури та на початкових етапах розробки та становленні бізнесу.

Відповідно до статистичних даних самостійно виживають в середньому близько 1/3 створених підприємницьких структур, то серед тих підприємців, що звернулися за підтримкою до бізнес-інкубаторів, залишаються на ринку понад 85% учасників.

Бізнес-інкубатори набули свого розвитку в США, Великобританії, Ізраїлі що створені за змішаною системою та різноманітними напрямками (інкубатори для жінок, інвалідів тощо), однак більше з них мають спеціалізацію (інкубатори мистецтв, інкубатори фірм високих технологій).

В країнах світу з розвиненою економікою бізнес інкубація підтримується державними програмами та проводиться державне фінансування що спрямоване на розвиток малого підприємництва.

У світі набувають значного розповсюдження віртуальні бізнес-інкубатори. Дана тенденція набуває свого розвитку і в Україні.

На теперішній час в Україні, зареєстровано понад 70 бізнес-інкубаторів. За даними Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів, їхня чисельність виявилася значно меншою і складає лише близько 10-ти бізнес-інкубаторів, які реально працюють. Серед них, насамперед, можна назвати: Білоцерківський, Славутицький, Хмельницький, Сімферопольський, Львівський, Полтавський, Івано-Франківський бізнес-інкубатори. [1] Однак, слід відзначити про

низький рівень ефективності та стабільності українських бізнес-інкубаторів на вітчизняному ринку. Навіть при наявності офіційної державної підтримки відсутня ефективно побудована структура бізнес – інкубатора та кваліфікованих спеціалістів що мають досвід в організації та інкубаційному супроводі на всіх його стадіях.

Існуючі вітчизняні бізнес-інкубатори спеціалізуються в основному на виконанні конкретних замовлень підприємців та наданні їм консультаційних послуг за обраною сферою. Однак, не готують психологічно, професійно, не формують підприємницький світогляд та не проводять його адаптацію до підприємницького середовища.

Отже, бізнес-інкубатори відіграють важливу роль в становленні підприємництва та підвищують рівень інвестиційної привабливості економіки країни. Однак, щоб набути ефективної форми підтримки підприємництва на початковій стадії розвитку, необхідним елементом є виживання інкубації що полягає в проведенні реорганізації структури, підвищення довіри серед підприємців, збільшенні чисельності кваліфікованих спеціалістів, підвищенні якості наданих послуг що наблизить бізнес-інкубатори до європейського рівня та призведе до створення успішного суб'єкта підприємницької діяльності з випробуванням бізнес-проектів та успішно функціонуючим прибутковим бізнесом.

Література:

1. Матвійчик-Соскіна Н. Практика діяльності бізнес-інкубаторів на базі інформаційних технологій: досвід європейських країн. // Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / За загальною ред. О. І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2016. – 64 с.
2. Водянка Л. Д. Перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні [Електронний ресурс] / Л. Д. Водянка, К. В. Горошовська. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [vkrpuen_2015_10_6%20\(2\).pdf](#)

КРАУДФАНДІНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІЙ СИСТЕМІ

Полінкевич О.М., д.е.н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Краудфандінг (від англ. crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування») у загальному контексті визначають як колективне фінансування невеликими сумами за допомогою використання можливостей новітніх інформаційно-комунікаційних технологій [3]. Поява краудфандінгу як народного колективного фінансування обумовлена певною мірою зниженням ролі банків і ощадних інститутів в якості посередників на фінансовому ринку. Головною небезпекою за краудтехнологій є ризики, властиві соціальним мережам, високий рівень шахрайства, юридична незахищеність як інвестора, так і позичальника [3].

За прогнозами Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандінг зростуть до 93 млрд дол. [1]. Лише третина усіх краудфандінгових проектів – соціальні та розважальні, інші – комерційної спрямованості.

Схема взаємодії при краудфандінговій угоді така: підприємство, яке бажає залучити інвестиції готує пропозицію-звернення (наприклад записує відео звернення або складає проект письмово), в якому описує цілі, завдання, переваги та корисні сторони проекту, встановлює терміни реалізації та необхідну суму для запуску проекту, пропонує схему винагороди залежно від суми інвестицій.

Інвестори вибирають проекти, які їх цікавлять, роблять платежі. За умови дотримання термінів та досягнення зазначеної суми фінансування проекту завершується та розпочинається його реалізація. Якщо визначений рівень інвестицій не досягнутий, то отримані кошти повертаються інвесторам [6].

Таблиця 1 - Характеристика краудфандінгу*

Ознака	Характеристика
Суть	інструмент для збору коштів, виступає інструментом для аналізу попиту на створюваний продукт, і навіть інструментом для піару. Механізм простий – чим більше коштів вдалося залучити, тим вищий потенційний попит, чим більше заявив про себе, поки збирав кошти, тим більший так званий піар-вихлоп.
Ризики	недостатньо розвинена інфраструктура, відсутність інтересу з боку можливих вкладників, що обумовлено низькою фінансовою грамотністю населення, відсутній повсюдно хороший Інтернет, а також не всі знають, як платити банківськими картками в Інтернеті, ненасичений ринок соціальних медіа
Проблеми	шахрайство, оскільки під виглядом благодійної ініціативи або цікавого проекту може бути організований збір коштів, які в підсумку не дійдуть до заявленого адресата і осядуть в руках зловмисників
Приклади	KickStarter.com, IndieGoGo (США), https://biggggidea.com , https://na-starte.com , https://dreamstarter.com.ua (Україна), boomstarter, planeta (Росія).

* складено за [2]

Основні етапи реалізації краудфандінгового проекту [4]:

1) перетворення ідеї у проект. Необхідно скласти бізнес-план (оцінити ринок, потребу у результатах проекту, бюджет, ризик, план робіт), підібрати команду, налагодити контакти з експертами, журналістами та блогерами, продумати суть та механізм винагороди;

2) продумати PR-стратегію (скласти список ЗМІ, блогів та форумів, підготувати групи ВК, FB, YouTube, створити відеоролик про проект, унікальності та соціальної значимості проекту, мотивація);

3) розміщення (вибір платформи та підписання договору);

4) реклама (спонсори звертають увагу на фотоматеріали, простоту та зрозумілість, наявність куратора, інтерес користувачів). З досвіду відомо, що перші 25 % суми проекту вносять друзі та родичі автора, оскільки проект з 0 % зборів не буде цікавим стороннім особам;

5) реалізація проекту (розіслати винагороду, розвивати проект з сформованою аудиторією).

Якщо проект не набрав необхідної суми коштів, то автор може доопрацювати його і повторно розмістити на платформі або відмовитися від нього.

Таким чином, краудфандінг є інструментом фінансування соціальних та комерційних проектів із залученням дрібних інвесторів, виступає філософією ведення бізнесу.

Література:

1. INVentiiire. Инвестиционный портал. Инвестиционные новости / Инвестиционные новости Украины / Краудфандинг в Украине: с миру по доллару [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://inventure.com.ua/news/ukraine/kiaiidfaiding_v_iikaine_s_niim_po_dollani
2. Аккерман К. Краудфандінг як фінансовий інструмент [Електронний ресурс] / К. Аккерман. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm
3. Васильчук І. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. - 2013. - № 11-12. - С. 59-67.
4. Кутузова А. Как реализовать проект с помощью краудфандинга ? [Электронный ресурс] / Анастасия Кутузова. – Режим доступа: http://forbes.net.ua/explain/startup_and_business/1371647-kak-realizovat-proekt-s-pomoshchyu-kraudfandinga.
5. Островська О.А. Нові форми фінансування бізнесу в Україні / О.А. Островська // Фінанси, облік і аудит. – 2017. – Вип. 1 (29). – С. 174–187.

б. Рукавишников С.В. Краудфандинг как конкурирующий с венчурным финансирование инновационный инструмент привлечения инвестиций / С.В. Рукавишников // Современная конкуренция. – 2017. – Т. 11. – № 3 (63). – С.77–87.

АНАЛІЗ НАДХОДЖЕНЬ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У 2013-2017 РР.

Стадник М. В. здобувач

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник: к.е.н., с.н.с, доцент Смірнова О. М.

Останнім часом потреба у збільшенні дохідної частини державного бюджету все більш зростає та потребує проактивних заходів щодо її забезпечення. Зважаючи на те, що левова частка державних доходів це податкові надходження, то можна сказати, що доходи бюджету напряму залежать від рівня досконалості податкової системи, а також фінансового стану суб'єктів господарювання, які є основними платниками податків, зокрема і податку на прибуток підприємств.

Так, починаючи з 2014 року, податок на прибуток підприємств знаходиться на четвертому місці по фіскальному значенню після ПДВ, податку на доходи фізичних осіб та акцизного податку. Разом з тим відсоток виконання показників Зведеного бюджету по податку на прибуток порівняно з іншими бюджетоутворюючими податками є переважно найгіршими, за виключенням 2016 року, коли спостерігалось значне перевиконання плану.

На наш погляд, ключовим у такій низхідній тенденції є невтішна динаміка зміни загального фінансового результату збиткових підприємств по Україні (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка частки прибуткових та збиткових підприємств у 2013-2017 рр. [1]

Рік	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2013	65,9	234,5	34,1	205,2
2014	66,3	334,5	33,7	858,1
2015	73,7	475,3	26,3	815,4
2016	73,4	524,2	26,6	547,0
2017*	70,3	368,6	29,7	130,9

*січень-вересень

За даними табл. 1 на перший погляд, якщо аналізувати відсоток збиткових підприємств у загальній їх кількості, можна простежити їх незначну варіативність. Однак, якщо звернути увагу на загальний фінансовий результат збиткових підприємств, то зважаючи на те, що в Україні в середньому протягом п'яти досліджуваних років ¼ підприємств є збитковими, загальний розмір збитку у 2014-2015 рр. був удвічі більшим ніж фінансовий результат 70 % прибуткових підприємств.

Також невтішними є ділові очікування підприємств (рис. 1), які говорять про те, що у бізнесу немає далекоглядної надії на покращення ділового клімату, а отже очікувати значне збільшення надходжень з податку на прибуток може бути марним.

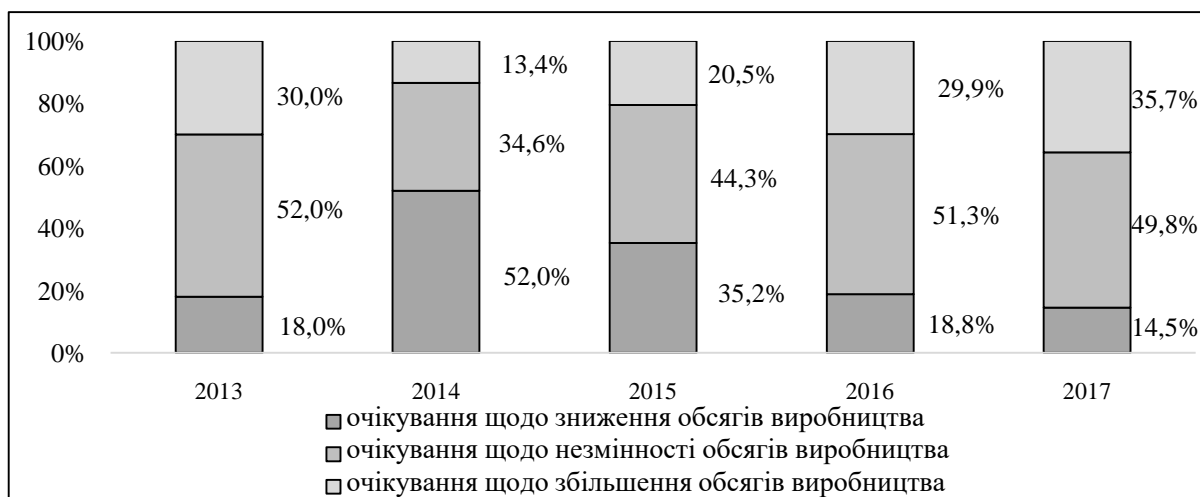


Рисунок 1 - Динаміка очікувань щодо зміни обсягу виробництва товарів і послуг в Україні в наступні 12 місяців [2]

Проаналізуємо надходження з податку на прибуток підприємств відповідно до кодів бюджетної класифікації та визначимо, які категорії платників податку демонструють найбільш динамічні показники розвитку та є лідерами по сплаті досліджуваного податку (рис. 2).

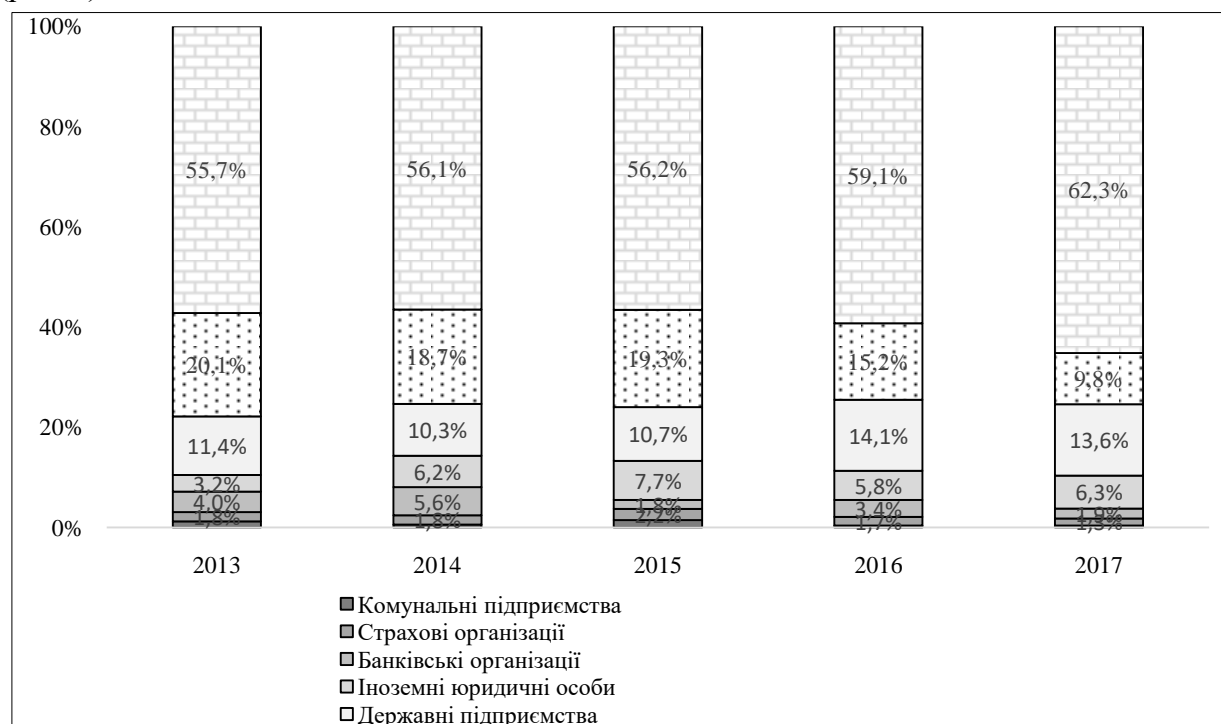


Рисунок 2 - Частка податку на прибуток залежно від категорії платників податку відповідно до кодів бюджетної класифікації у 2013-2017 рр. [3]

На рис. 2 проаналізовано категорії платників відповідно до кодів бюджетної класифікації, які сплатили податку на прибуток підприємств у загальній сумі більше 100 млн грн. Наведені групи платників податку щорічно сплачують в середньому 99,7 % усього податку на прибуток підприємств. Винятком став 2017 року – 95,2 %, що пояснюється додатковими надходженнями від погашення податкового боргу з податку на прибуток підприємств, що склався станом на 1 січня 2017 року (КБК 11021900) у сумі 2 994,8 млн грн, які були відсутні у попередніх роках.

Так, відповідно до класифікації доходів бюджету, лідерами по сплаті податку на прибуток у 2013-2017 рр. передбачувано були: приватні підприємства; підприємства, створенні за участю іноземних інвесторів; державні підприємства.

Найменше надходжень з податку на прибуток за цією класифікацією у досліджуваному періоді надходило від казино, відеосалонів, гральних автоматів та концертно-видовищних заходів (наприклад, у 2014 році – 29 378 грн, у 2015 році – 2 625 грн, у 2016 році – 23 708 грн, а у 2017 році взагалі даний показник мав від'ємне значення -22 695 грн). Незначним, але зрушенням у даному напрямі стали зміни, що вступили в дію з січня 2015 року [4]. Так у бюджеті з'явився новий КБК 11024700 «Податок на дохід, який сплачують суб'єкти, що здійснюють діяльність з випуску та проведення державних лотерей». Однак податок, сплачений по даному коду не можна назвати суттєвим – 20,6 млн грн у 2015 році та у межах 41 млн грн у 2016-2017 роках. Хоча, на наш погляд, віднести цей вид діяльності до малоприбуткових важко.

Отже, як висновок можна сказати, що основну частку надходжень від податку на прибуток підприємств забезпечують приватні та державні підприємства, а також підприємства з іноземним капіталом. При цьому суми надходжень досліджуваного податку напряму залежать від рівня збитковості підприємств та їх ділових очікувань щодо зміни обсягу виробництва товарів і послуг.

Література:

1. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0117_u.htm
2. Ділові очікування підприємств України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=43096650
3. Виконання Державного бюджету [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України : від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

АРТ-ІНВЕСТУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ

Ховрак І. В., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Макроекономічна нестабільність, асиметричність інформації та фінансові кризи знижують рівень довіри інвесторів до традиційних видів інвестування. Одночасно, інвестори все частіше звертають увагу на твори мистецтва як на об'єкти інвестування. Посилення інтересу інвесторів до альтернативних видів активів обумовлюється пошуком шляхів диверсифікації ризиків та портфелів. При цьому для процесів арт-інвестування характерна наявність низки суб'єктів, від митців та мистецтвознаців до експертів, дилерів та колекціонерів. Тому для успішного арт-інвестування необхідно враховувати його особливості, а саме: розуміти відмінності різних типів мистецтва (оригінали або копії (prints, gicleés, reproductions)); використовувати різні шляхи обґрунтування інвестиційних рішень (вивчення митця, вивчення творів мистецтва, вивчення дилера); застосовувати різні методи придбання творів мистецтва (аукціони, галереї, арт-ярмарки, он-лайн сайти).

Переваги та недоліки арт-інвестування наведено на рис. 1.



Рисунок 1 - Переваги та недоліки арт-інвестування

Варто відмітити, що сучасний світовий арт-ринок є стійким, при цьому ринок Європи зростає, Америки – зменшується, Азії – стабільний [1, с. 10-11]. В результаті, у 2016 арт-ринок був розподілений, переважно, між трьома країнами: США – 29,5 %, Великобританія – 24 %, Китай – 18 %. Продажі дилерів зараз складають 62,5% світових продажів мистецтва. При цьому питома вага аукціонів у світових продажах скоротилась лише за 2016 рік на 18,75 %. Загальний обсяг продажів в 2016 році склав 45 мільярдів доларів, що на 1,7 відсотка до 2015 року. Процес арт-інвестування потребує наявності команди професіоналів, необхідних для функціонування арт-ринку. Відповідно даних табл. 1, Австрія має найвищий рівень зайнятості по відношенню до кількості галерей та дилерів на національному рівні. Австрія також має найбільшу кількість дилерів на душу населення, що передбачає створення надійного арт-ринку.

Таблиця 1 – Зайнятість у галузі мистецтва в окремих країнах, 2015 р.*

Країна	Кількість художніх галерей та антикварних дилерів	Кількість зайнятих у галузі мистецтва в країні	Країна	Кількість художніх галерей та антикварних дилерів	Кількість зайнятих у галузі мистецтва в країні
США	21370	31555	Швеція	1828	671
Німеччина	9804	21475	Австрія	1766	9160
Китай	4400	х	Канада	1682	7023
Великобританія	3034	11000	Бельгія	1633	3779
Франція	2191	1800	Швейцарія	1195	1725
Нідерланди	1975	2778	Італія	х	1500

* складено автором за даними джерела [1, с. 45]

Основними мотивами для придбання предметів мистецтва, відповідно до результатів соціологічних опитувань [2], є: емоційні переваги (пристрасть до мистецтва) – 95%

опитаних зазначило даний мотив, потенційна вартість (рентабельність інвестицій) – 56 %, соціальний аспект (бажання бути частиною певного соціуму) – 52 %, ідентичність та статус (визначення сутності індивіда) – 44 %. Проведене дослідження дозволяє стверджувати складність процесу арт-інвестування та необхідність врахування різноманітних факторів ризику: низький рівень прорості арт-ринку та асиметричність інформації про укладені угоди зменшують можливості прогнозування попиту та пропозиції, неможливість застосування стандартних підходів та інструментів інвестиційного аналізу призводять до складності оцінки вартості арт-об'єктів.

Література:

1. TEFAF Art Market Report 2017 /// [Electronic source] - <http://1uyxqn3lzdsa2ytyzj1asxmmmpt.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2017/03/TEFAF-Art-Market-Report-20173.pdf>
2. The Hiscox Online Art Trade Report 2017 /// [Electronic source] - <https://www.hiscox.co.uk/sites/uk/files/documents/2017-05/hiscox-online-art-trade-report-2017.pdf>

АНАЛІЗ НЕПОДАТКОВИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Глухова В. І., к.е.н., доцент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Неїленко Т. Г., директор Департаменту фінансів виконавчого комітету Кременчуцької міської ради

В умовах проведення політики бюджетної децентралізації місцеві бюджети України залишаються в значній мірі залежними від міжбюджетних трансфертів, доля яких в 2016 р. склала 53,3%. В загальній структурі доходів місцевих бюджетів, крім трансфертів, традиційно переважають податкові доходи (40,1%). Частка ж неподаткових доходів є невеликою (6,1% у 2016 р.) і відносно стабільною (близько 6%) протягом 2007-2016 років [1].

Однак останніми роками посилення податкового навантаження на суб'єктів господарювання та населення стримують реальне зростання податкових доходів місцевих бюджетів, які б давали змогу забезпечувати виконання місцевим органам влади й самоврядування власних повноважень. Тому актуалізуються питання зростання неподаткових доходів місцевих бюджетів.

Проаналізуємо формування неподаткових доходів місцевих бюджетів на прикладі бюджету м. Кременчука.

Обсяг неподаткових надходжень за 2012-2016 рр. збільшився на 19,6 млн. грн., або на 25,3 %, надходження основного їх виду – власних надходжень бюджетних установ – зросло на 14,4 млн. грн., або на 31,0 %.



Рисунок 1 - Динаміка частки неподаткових доходів у доходах місцевого бюджету м. Кременчука за 2012-2016 рр.

Виконання плану по неподатковим доходам за аналізований період спостерігалось протягом всіх років, крім кризового 2013 року.

Аналізуючи структуру неподаткових доходів бюджету м. Кременчука (табл.1), можна стверджувати, що вагому частку становлять власні надходження бюджетних установ (2012 – 59,8 %, 2016 – 62,7 %), вони залишаються стабільними в динаміці, що є наслідком активізації платних послуг у невиробничій сфері з огляду на зменшення масштабів бюджетного фінансування.

Таблиця 2 - Динаміка структури неподаткових доходів бюджету м. Кременчука за 2012-2016 рр., %

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016/2012
Доходи від власності та підприємницької діяльності	0,8	0,7	0,7	0,1	0,6	-0,2
Плата за розміщення тимчасово вільних коштів	4,9	5,3	-	5,2	15,9	11,0
Плата за надання адміністративних послуг	12,1	10,0	10,2	7,2	6,6	-5,5
Власні надходження бюджетних установ	59,8	63,3	70,4	70,3	62,7	2,9
Інші надходження	22,4	20,7	18,7	17,2	14,2	-8,2
Всього	100	100	100	100	100	-

За 2012-2016 рр. обсяг власних доходів збільшився на 14,4 млн. грн., або на 31,0 %. У структурі цих надходжень за аналізований період значну частину становлять надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами (близько 60 %), а все інше становлять інші джерела власних надходжень бюджетних установ (благодійні внески, гранти, дарунки).

Враховуючи тенденцію формування неподаткових доходів місцевого бюджету м. Кременчука, можна стверджувати, що спостерігається позитивна динаміка надходжень до бюджету за рахунок власних надходжень бюджетних установ та інших неподаткових доходів.

Плата за розміщення тимчасово вільних коштів зростає і по структурі у 2016 р. становила 15,9%, що пояснюється перевиконанням дохідної частини місцевого бюджету по спецфонду і можливістю розмістити частину цих коштів на депозит.

Отже, аналізуючи наведені вище дані, можна стверджувати, що неподаткові доходи відіграють важливу роль у доходній базі місцевого бюджету, незважаючи на те, що надходження цих платежів є невеликими сумами.

Резервами зростання цих надходжень вважаємо: збільшення сум плати за надання адміністративних послуг за рахунок розширення та вдосконалення спектру таких послуг в умовах впровадження електронного врядування; збільшення переліку необхідних і якісних платних послуг бюджетних установ.

Література:

1. Сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. / Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Захожай К.В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Формування моделі соціально-економічного розвитку України є неможливим без удосконалення інформаційно-аналітичного інструментарію Державного бюджету України. Саме результати аналізу бюджетних показників надають можливість діагностувати і контролювати тенденції поліпшення кількісних і якісних параметрів економічної діяльності держави. Аналітичні розрахунки допомагають активно впливати на бюджетні процеси, мобілізуючи потенційні резерви збільшення дохідності, що сприяє інвестиційній привабливості, стабільності держави, впливає на рівень її економічного зростання,

потенціал і конкурентоспроможність. Належним чином узагальнена та структурована аналітична бюджетна інформація сприяє вчасному прийняттю економічно обґрунтованих ефективних управлінських рішень [1, с. 16].

Розвиток методологічних підходів при вивченні Державного бюджету України повинен відповідати процесу переходу України до ринкової економіки. Зміни зовнішнього та внутрішнього середовища на фоні необхідності соціально-економічного розвитку України в умовах обмеженості ресурсів та періодичні економічні кризи спонукають фінансову науку перебувати в стані постійного розвитку та вдосконалення, що стосується, у першу чергу, методологічних засад дослідження бюджетної системи [2, с. 10-11].

Впровадження нових складових бюджетної фінансової методології стикається з певною невизначеністю змістової інтерпретації та правильністю вибору методів міждисциплінарного характеру, що пояснюється її подальшим посиленням чинно вимог фінансової науки.

Розвиток методології дослідження Державного бюджету України та окремих її методик, що адаптовані до умов соціально-економічного розвитку України, дозволить створити необхідне інформаційно-аналітичне підґрунтя для ефективного державного менеджменту.

Дослідження Державного бюджету України повинно відбуватися на єдиних методологічних принципах, від застосування яких залежить створення системи взаємопов'язаних аналітичних даних, які відтворюють динаміку та структурні зрушення, що відбуваються у фінансовій діяльності держави під впливом соціально-економічних чинників. Тому потрібно визначити відповідність методології бюджетної діяльності вимогам моделі соціально-економічного розвитку України [1, с. 18].

Методологія – система принципів наукового дослідження, вчення про науковий метод пізнання певних законів за допомогою сукупності методів, прийомів та способів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки її об'єкта. Основу методології складає мислення та світогляд, як операційне середовище самодисципліни та роботи з інформацією, моделями, алгоритмами. Методологія досліджує взаємообумовленість, взаємозв'язок і залежність систем знань та систем діяльності, утворює необхідний компонент будь-якої діяльності, оскільки вона стає предметом усвідомлення, навчання і раціоналізації.

Методологія фінансової науки – дослідження явищ і процесів, які здійснюються у державі при створенні й використанні фондів фінансових ресурсів на цілі її економічного та соціального розвитку, проведене на основі загальнонаукових та емпіричних прийомів фінансової науки, що дає змогу досліджувати соціально-економічні процеси у їх спорідненості, відмінності та історичному розвитку.

Фінанси існують об'єктивно, тому пізнання їх функціонування пов'язане з аналізом, вивченням і точним описанням фактів, що належать до процесів отримання державою і підприємницькими структурами необхідних коштів для втілення своїх цілей. Предметом методології фінансової науки є діяльність держави, підприємницьких структур, організацій та окремих громадян, що пов'язана із формуванням доходів і використанням видатків.

Проте фінансові ресурси в економіці держави величина завжди обмежена, тому актуально постає питання їхнього ефективного використання для найкращого задоволення потреб суспільного добробуту. Для цього повинні залучатися досконалі методи мобілізації фінансових ресурсів, уважно обиратися напрями їх використання.

Структуру методології дослідження Державного бюджету України в умовах соціально-економічного розвитку у взаємозв'язку її елементів наведено на рис. 1.



Рисунок 1 - Загальна структура методології аналізу Державного бюджету України в умовах соціально-економічного розвитку

Література:

1. Захожай К.В. Роль, функції та завдання Державного бюджету України в сучасному суспільно-економічному просторі / К.В. Захожай // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 20. – С. 15-22.
2. Інформаційно-аналітичне забезпечення державного фінансового менеджменту (методол. і практ. прикл. статистика): навч. посіб. / А.В. Головач, В.Б. Захожай, І.Г. Манцуров, Н.А. Головач. – К.: КНЕУ, 2010. – 260 с.

СОЦІАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Качула С. В., к.е.н., доцент

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Соціально-економічні реформи, що відбуваються в Україні, націлені на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, спрямованої на забезпечення гідних умов життя та добробуту громадян. Проте в період трансформаційного періоду, глибокого реформування різних сфер українського суспільства відбувається загострення соціальних проблем, що є, поряд з іншими чинникам, наслідком недостатньої ефективності інструментів та заходів бюджетної політики. Це зумовлює важливість наукових досліджень наслідків бюджетної підтримки окремих галузей соціальної сфери, оцінки ефективності соціальних видатків державного та місцевих бюджетів з урахуванням реального соціально-економічного стану, умов розвитку суспільства, визначення пріоритетів розвитку соціальної сфери.

Впродовж останніх двох десятиліть бюджетна політика в Україні зазнала значних змін. При цьому процес формування та реалізації бюджетної політики був не завжди стабільним та послідовним, здебільшого вносилися лише корективи. Невідповідність пріоритетів, встановлених цілей і отриманих результатів бюджетної політики сформували

негативні тенденції у аспекті як її неоднозначного впливу на формування бюджетних відносин в Україні, зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування, так і в цілому на соціально-економічний розвиток суспільства. Нагальною постає потреба у формуванні і реалізації дієвої бюджетної політики, підвищення її ролі у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України.

Соціальними пріоритетами сучасної бюджетної політики є створення та регулювання соціально-економічних умов розвитку суспільства з метою підвищення добробуту населення, соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності в країні. Завдяки ефективній бюджетній політиці відбувається реалізація правової, організаційної, регулюючої та контрольної функції держави задля гармонізації цілей соціального та економічного розвитку.

Цілком погоджуємося, що комплексна реформа соціальної сфери, включаючи удосконалення механізму її бюджетного фінансування, миттєво не розв'яже накопичені впродовж десятиріч соціальні проблеми, але запобігатиме їх поглибленню та, за умов послідовних і системних дій всіх владних структур, сприятиме побудові в Україні ефективної соціальної системи [1].

Фінансування соціальних пріоритетів бюджетної політики здійснюється за рахунок як Державного бюджету України, так і місцевих бюджетів. При цьому частка соціальних видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті є значно більшою за частку видатків державного бюджету.

Впродовж 2012 – 2017 рр. частка соціальних видатків у загальних видатках зведеного бюджету була нестабільною. В 2012 р. вона становила майже 61%, в 2013 р. збільшилася майже на 4% та становила біля 65%, в 2014 р. зменшилася до 59%, в 2015 р. - до 55,5%, а в 2016 р. відбулося незначне зростання - до 57,45%. В 2017 р. частка видатків соціальної направленості в загальних видатках зведеного бюджету зменшилася до 55,9% та повернулася до рівня 2015 р. (табл. 1).

Таблиця 1 - Частка соціальних видатків у Зведеному бюджеті України

Частка видатків згідно з функціональною класифікацією, %	роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього видатків зведеного бюджету, в тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Охорона здоров'я	11,9	12,1	11,0	10,4	9,0	9,7
Духовний та фізичний розвиток	2,7	2,7	2,6	2,4	2,0	2,3
Освіта	20,6	20,9	19,1	16,8	15,5	16,8
Соціальний захист та соціальне забезпечення	25,5	28,7	26,4	25,9	31,0	27,1
Частка видатків соціальної направленості в загальних видатках зведеного бюджету	60,7	64,4	59,1	55,5	57,5	55,9

*розраховано автором за даними [2]

За період 2012 – 2017 рр. частка соціальних видатків в загальних видатках місцевих бюджетів була також нестабільною. Так, в 2012 р. вона становила більше 79%, в 2013 р. збільшилася до 86%, в 2014 р. знизилася до 82%, в 2015 р. - до 81%, в 2016 - 2017 рр. - до 78,72% та 76,6% відповідно та майже повернулася до рівня 2012 р. (табл.2).

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування, відіграють важливу соціально-економічну роль у суспільстві.

Загалом, місцеві бюджети відображають систему економічних відносин, які розвиваються в суспільстві щодо формування децентралізованих коштів фондів, їх розподілу та використання для забезпечення суспільних благ на місцевому рівні.

Таблиця 2 - Частка соціальних видатків у загальних видатках місцевих бюджетів України

Частка видатків згідно з функціональною класифікацією, %	роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього видатків місцевих бюджетів України, в тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Охорона здоров'я	21,2	22,1	20,6	21,3	18	17,3
Духовний та фізичний розвиток	3,7	3,9	4	3,4	3,4	3,3
Освіта	32	33,9	31,7	30	27	27,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	22,5	25,7	25,5	25,9	30,4	28,5
Частка видатків соціальної направленості в загальних видатках місцевих бюджетів України	79,4	85,6	81,8	80,6	78,8	76,6

*розраховано автором за даними [2]

У 2015 році (перший етап бюджетної децентралізації в Україні) в результаті розширення прав місцевого самоврядування розширено джерела надходжень до місцевих бюджетів.

В результаті активного бюджетного реформування система вертикального балансу місцевих бюджетів замінена системою горизонтального вирівнювання фіскальної спроможності територій. Введено нові субвенції із державного бюджету місцевим бюджетам, зокрема освітню та медичну субвенції та інші.

Більшість видатків місцевих бюджетів традиційно спрямовується на соціально-культурну сферу (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура та мистецтво, фізична культура і спорт). Найбільшу питому вагу в структурі видатків на соціальну сферу становлять видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення. Найбільшою в структурі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист є частка видатків на забезпечення пенсіонерів – 56,47%, також майже 20% припадає на допомогу сім'ям з дітьми [3].

Таким чином, в нинішньому бюджеті України чітко виражена соціальна орієнтація бюджетної політики. Реалізація соціальних пріоритетів бюджетної політики не повинна означати перевантаження бюджету, інакше неможливо протистояти накопиченню боргу та зростаючій соціальній напруженості в суспільстві. У цьому аспекті нагальним питанням, на нашу думку, є узгодження цілей бюджетного та соціальної політики, упорядкування системи надання соціальної допомоги, реальної реалізації на практиці принципу адресності її надання з метою унеможливлення доступу до бюджетних коштів соціального спрямування (соціальні пільги, виплати, ряд послуг) тим, кому вона не призначена. Логічним продовженням реформування є монетизація окремих пільг (наприклад, проїзд пільговим категоріям населення у громадському транспорті), субсидій на оплату житлово-комунальних послуг тощо. Надзвичайно важливим є моніторинг стану та змін умов і підстав призначення усіх видів державної соціальної допомоги, пільг тощо.

Реальне фінансове забезпечення соціальних видатків в останні роки істотно скоротилося. Основна умова вирішення соціальних проблем - економічне зростання.

Література:

1. Лібанова Е.М. Перспективи трансформації соціальної сфери України / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. — 2004. — № 1-2. — С. 45-51.
2. Державна казначейська служба України: офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/22813>.
3. Іщук Л. І. Оцінка фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери регіону / Л. І. Іщук, А. М. Ніколаєва, С. О. Пиріг // Економічний форум. - 2017. - № 2. - С. 264-270. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2017_2_45.

ДИНАМІКА ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ЗАЛИШКУ КОШТІВ НА ЄДИНОМУ КАЗНАЧЕЙСЬКОМУ РАХУНКУ

Кондратюк С. Я. к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м.Київ*

В сучасному світі стан державного бюджету може бути дефіцитним (перевищення видатків бюджету над його доходами), врівноваженим (видатки бюджету дорівнюють його доходам) або навіть профіцитним (перевищення доходів бюджету над його видатками). Дефіцит державного бюджету в межах до трьох відсотків валового внутрішнього продукту, не є абсолютно негативним явищем для економіки країни, проте потребує якісно-активних джерел покриття дефіциту бюджету й постійного контролю. Фінансування бюджету розрізняють за кредиторами, інструментами залучення й економічним впливом (інфляційні чи неінфляційні, чиста вартість урядового бюджету, мультиплікаційний ефект тощо).

Бюджетна класифікація фінансування використовує дві ознаки: за типом кредитора і за типом боргового зобов'язання (табл. 1). Для фінансування дефіциту Державного бюджету України призначені внутрішні і зовнішні державні запозичення [1, с.216]. При цьому емісійні кошти НБУ не можуть бути джерелом фінансування дефіциту.

Таблиця 1 - Класифікації фінансування бюджету за ознаками кредитора і боргового зобов'язання [2, с.55]

Класифікація фінансування за типом кредитора	Класифікація фінансування за типом боргового зобов'язання
<p>1. Внутрішнє фінансування за рахунок: коштів державних фондів; позик банківських установ; надходжень від приватизації державного майна; залишків коштів на рахунках бюджетних установ; зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; зміни залишків коштів бюджетів; іншого внутрішнього фінансування.</p> <p>2. Зовнішнє фінансування: позики, надані міжнародними фінансовими організаціями, органами управління іноземних держав, іноземними комерційними банками, іншими іноземними фінансовими установами; фінансування за рахунок випуску цінних паперів; зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; інше зовнішнє фінансування.</p>	<p>1 Фінансування за борговими операціями (внутрішні і зовнішні запозичення; погашення внутрішніх і зовнішніх зобов'язань).</p> <p>2. Надходження від приватизації державного майна.</p> <p>3. Фінансування за активними операціями (зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю; зміни обсягів бюджетних коштів; фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку).</p>

Динаміка обсягу дефіциту державного бюджету має стійку тенденцію до збільшення, незважаючи на зменшення в 2011 та 2015 роках [3, с.99]. Структура джерел фінансування дефіциту Державного бюджету України (рис. 1), показує значну частину надходжень від внутрішніх запозичень, а другим за важливістю джерелом є зовнішні запозичення.

Надходження від приватизації як джерело покриття дефіциту були вагомими у 2004 та 2005 роках, потім втратили свою значущість. В 2006, 2007 та 2012 рр. стало наявним ще одне джерело фінансування - за активними операціями, що включають в себе залишок коштів Єдиного казначейського рахунку, зміни обсягів бюджетних коштів, депозитів та цінних паперів (рис. 2).

РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

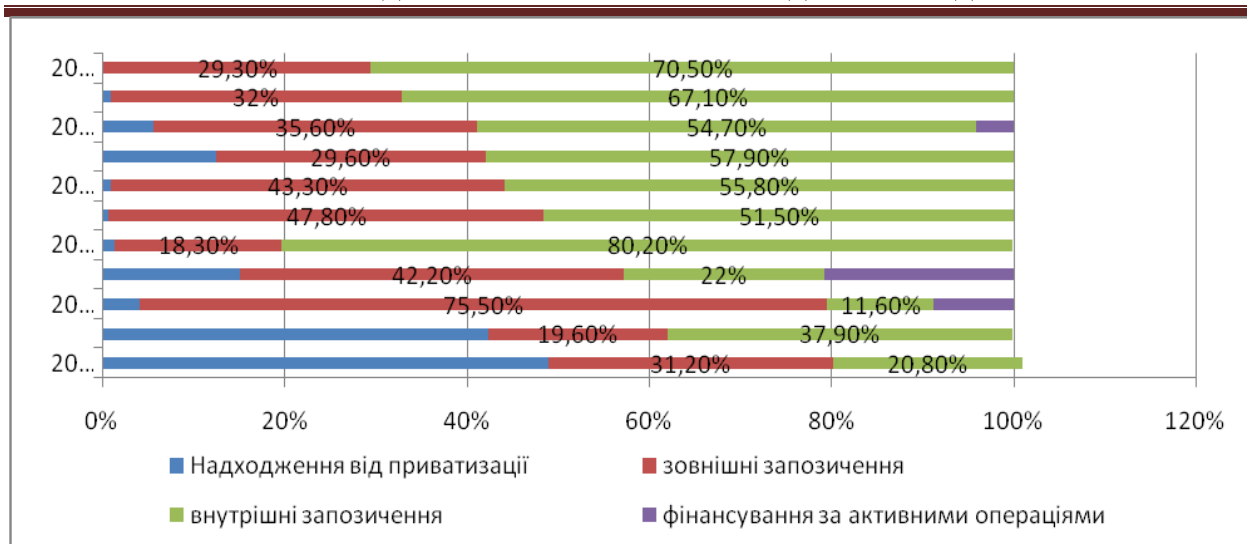


Рисунок 1 - Динаміка структури джерел фінансування дефіциту Державного бюджету України

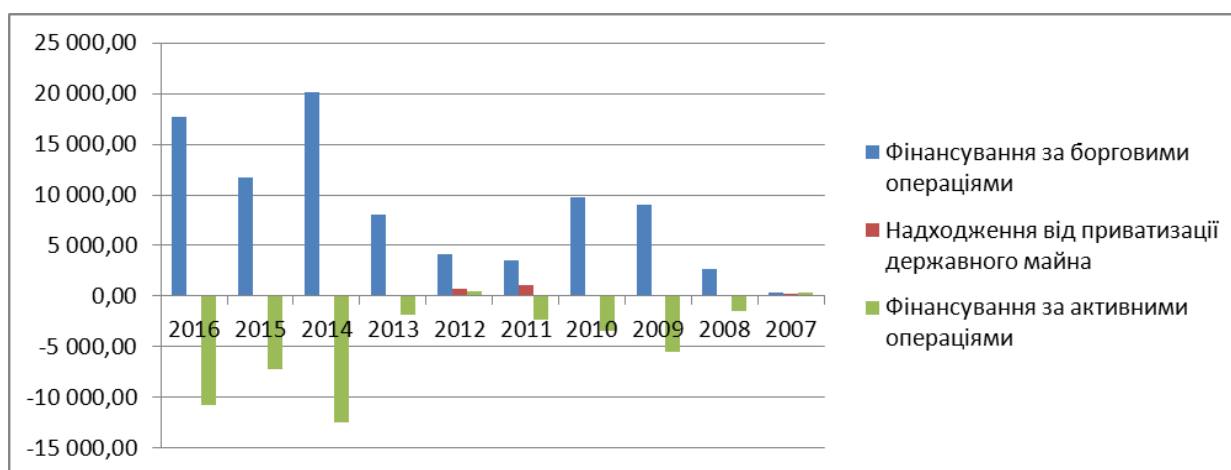


Рисунок 2 - Динаміка фінансування Державного бюджету України за типом боргового зобов'язання, млн грн.

Єдиний казначейський рахунок об'єднує субрахунки, що діють в єдиному режимі та через які державне казначейство проводить операції бюджетів усіх рівнів протягом року. Це дає можливість державному казначейству в режимі реального часу отримувати інформацію про рух та наявність коштів на Єдиному казначейському рахунку внаслідок здійснення всіх операцій. Від управління коштами Єдиного казначейського рахунку залежить якість виконання бюджету, макроекономічні процеси держави та оперативність рішень з тимчасово вільних залишків коштів або здійснення запозичень.

Залишок коштів Єдиного казначейського рахунку має бути близько 8 млрд грн для задоволення бюджетних потреб (табл. 2). Насправді цей залишок із жовтня 2012 до листопада 2012 року становив лише 1762 млн грн, що засвідчує неможливість виконання видаткової частини бюджету. В такі періоди видатки бюджету здійснюються лише за захищеними статтями (рис. 3).

Таблиця 2 - Динаміка залишку коштів на Єдиному казначейському рахунку

1	2	3	4	5	6	7
Період	2012	2013	2014	2015	2016	2017
січень	2 062	458	1 739	3 008	9 017	14 258
лютий	4 255	4 047	4 721	8 792	16 718	34 869
Березень	4 703	2 773	3 590	14 615	16 826	34 115

1	2	3	4	5	6	7
квітень	5 726	3 579	4 209	26 674	21 049	32 812
травень	5 640	3 766	3 811	23 560	16 245	31 071
червень	7 878	4 108	8 053	27 746	18 413	43 872
липень	5 632	3 754	3 729	25 446	17 996	45 145
серпень	3 644	3 925	6 570	33 271	10 997	44 069
вересень	6 608	3 990	13 412	45 853	23 763	63 151
жовтень	2 311	4 073	10 055	47 128	13 472	60 031
листопад	1 762	410	8 476	43 624	15 865	48 564
грудень	8 834	1 197	6 767	47 957	27 564	54 104



Рисунок 3 -Динаміка залишку коштів на Єдиному казначейському рахунку

Отже, необхідно зменшити дефіцит державного бюджету шляхом встановлення обмеження для Уряду на підвищення вже існуючих видатків і/або запровадженні нових видатків за відсутності додаткових джерел надходжень до бюджету. Аналіз структури фінансування дефіциту бюджету показує, що значну частину джерел становлять внутрішні запозичення, що з одного боку дозволяє зменшити залежність держави від зовнішніх кредиторів, а з іншого - вилучає надмірні кошти з економіки на певний час, тому в цих умовах цей ресурс є найкращим.

Література:

1. Бюджетна система : підручник / За наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. - К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. 2012.-871с.
2. Бюджетна система України : тренінг-курс : навч. посібник / За заг. ред. В. М. Опаріна ; Академія фінансового управління. – К. : ДННУ АФУ, 2012. – 392с.
3. Бюджетна система. Практикум : навч. посіб. / За наук. ред. проф. В. М. Федосова. - К.: КНЕУ, 2015. — 454 с.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Курило О.В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м.Київ

Головним пріоритетом економічної політики України на сучасному етапі є поглиблення процесів інтеграції з Європейським Союзом. Європейська інтеграція

націлена на модернізацію внутрішніх економічних реформ держави з метою вступу до ЄС. Українська держава пройшла в своєму розвитку етап становлення незалежної держави, формування ринкової економіки, але в порівнянні тих змін, які відбуваються в колишніх соціалістичних країнах Центральної і Східної Європи, такі зміни здаються недостатніми та малоефективними. Важливим елементом прискорення економічних реформ в Україні є необхідність удосконалення та модернізації фінансів та фінансових відносин в сучасних умовах.

Одним з напрямків модернізації фінансів України є вдосконалення системи оподаткування. На сьогодні, податкова політика не сприяє стимулюванню економічної активності, розвитку національного виробництва та пропозиції. В більшості країн Європейського Союзу податкова політика сприяє забезпеченню економічного зростання, загалом характеризується помірним податковим навантаженням на бізнес і населення за рахунок невисоких ставок податків та обмеженій їх кількості.

Фінансова криза 2008-2009 років обумовила необхідність перегляду та трансформації системи оподаткування в зарубіжних країнах. Сповільнення ділової активності в цей період призвело до необхідності перегляду політики оподаткування, стимулювання підприємницької діяльності та пропозиції. Проблеми бюджетного дефіциту та державного боргу змусили заходити нові механізми системи оподаткування, які б сприяли зростанню податкових надходжень в бюджет. Найбільшого поширення в країнах з високорозвинутою ринковою економікою набула «Теорія економіки пропозиції» американського економіста Артура Лаффера, який довів, що оптимальний рівень податкових ставок сприяє збільшенню податкових надходжень в державний бюджет.

З 1 січня 2018 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році». У 2018 році ставка податку до прибутку залишається на попередньому рівні 18%, але через нові зміни платникам, треба надавати точний облік усіх матеріальних, а також нематеріальних засобів. Це впроваджується через те, що всі ці засоби впливатимуть на величину оподаткування. Податок на нерухомість відтепер не буде враховуватися під час розрахунку зменшення податку на доходи [1]. Основна мета реформи у сфері оподаткування оплати праці полягає у необхідності знизити податкове навантаження на оплату праці і в той же час не допустити падіння доходів Пенсійного фонду, який поповнюється за рахунок оподаткування заробітних плат. З 1 січня 2018 року нарахування та сплата єдиного соціального внеску відбуватимуться за новими правилами. У 2018 році ставка ЄСВ році складає 22%, зростає максимальна величина бази нарахування ЄСВ, цей показник підвищиться до 15 мінімальних зарплат – 55845 гривень на місяць. Тобто на місячну суму доходу, що перевищує 55845 грн, ЄСВ нараховуватися не буде. Якщо нарахована заробітна плата найманих працівників менше мінімально встановленої заробітної плати на такий період, то роботодавець зобов'язаний донарахувати ЄСВ до мінімального страхового внеску [2].

У 2018 році переглянуто ставки акцизного податку, екологічного податку та рентної плати з врахуванням індексу споживчих цін та індексу цін виробників промислового виробництва. Кабмін вніс на розгляд законопроект про внесення змін до Податкового кодексу щодо перегляду ставок деяких податків. Він передбачає індексацію ставок акцизного податку на 111,2%, рентної плати – на 116,8%, екологічного податку – на 111,2%. У 2018 році заплановане поступове наближення ставок акцизного податку на тютюнові вироби до рівня, передбаченого директивою ЄС. Верховна Рада розглядає законопроект, що передбачає щорічне збільшення акцизу на 20%, тобто, збільшення податку майже у 5 разів до 2025 року [3].

Державний бюджет України у 2017 році виконано з дефіцитом на рівні 47,850 млрд грн, що в 1,5 раза менше дефіциту за попередній рік на рівні 70,262 млрд грн. На початку 2018 року намітилась тенденція до скорочення розміру бюджетного дефіциту. Державний

бюджет України за січень 2018 року виконаний з профіцитом на рівні 7,871 мільярда гривень, що вдвічі менше показника за січень 2017 року на рівні 15,754 мільярда гривень [4]. Державний та гарантований борг України за 2017 рік зріс на 7,5% до 76,3 мільярда дол., що становить близько 75% ВВП. Проте за січень 2018 року він скоротився в доларовому еквіваленті на 0,3% - до 76,11 мільярда дол.[5].

Зростання ВВП в Україні у 2018 році заплановано на рівні 3%. Проте проте продовжують спостерігатись негативні явища у валютно-фінансовій сфері, збільшенні рівня інфляції в країні, не вирішені проблеми з подальшою співпрацею з МВФ, з виплатами боргів за зовнішніми зобов'язаннями, відсутність зовнішніх інвестицій, криза на ринку праці. Всі ці проблеми потребують подальшої модернізації фінансів в Україні на етапі поглиблення процесів європейської інтеграції.

Література:

1. Розрахунок податку на прибуток на 2018 рік в Україні. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sylnaukraina.com.ua/finansy/rozrachunok-podatku-na-pributok-na-2018-rik-v-ukra%D1%97ni.html>

2. ЄСВ у 2018 році будемо платити по-новому: як і скільки. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/23/31106243/>

3. У 2018 році можуть підвищити низку податків.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.volynnews.com/news/all/u-2018-rotsi-mozhut-pidvyshchyty-nyzku-podatki/>

4. Держбюджет у січні вийшов у "плюс" майже на 8 мільярдів гривень. - [Електронний ресурс].- Режим доступу:

<https://economics.unian.ua/finance/10023734-derzhbyudzheth-u-sichni-viyshov-u-plyus-mayzhe-na-8-milyardiv-griven.html>

5. Держборг України скоротився до \$76,1 мільярда. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/10023599-derzhborg-ukrajini-skorotivsyado-76-1-milyarda.html>

ФІНАНСОВА САМОСТІЙНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Кушнір А. І., аспірант

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: д.е.н., професор Лисяк Л. В.

В умовах процесу децентралізації в Україні розвиток ефективної національної економіки держави безпосередньо пов'язаний з забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів. Основним показником самостійності місцевих бюджетів є їх фінансова незалежність від державного бюджету в сфері фінансового забезпечення соціально-економічних програм щодо розвитку територій, реалізації права податкової самостійності, а також управління ресурсним потенціалом регіону.

Відповідно до ст. 7 Бюджетного кодексу України, самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів бюджету, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних місцевих рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні місцеві бюджет [1].

На думку Л. А. Костирко та Н. Ю. Велентейчик, фінансову самостійність необхідно розглядати як фінансову спроможність місцевих органів влади вирішувати різного роду фінансові питання, що належать до їх компетенції, з метою забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. Вона повинна включати наявність в органів місцевого

самоврядування прав самостійного прийняття рішень щодо формування своїх бюджетів та фінансування завдань і повноважень з метою забезпечення гідних умов для життєдіяльності населення власної території та обсяг наявних у їх розпорядженні фінансових ресурсів як надійної бази для вирішення власних завдань, спроможність забезпечувати соціально-економічний розвиток за рахунок фінансових ресурсів, створених на території [3]. Крупка М. І. та Кульчицький М. І. зауважують, що фінансова самостійність місцевих бюджетів ґрунтується на фінансовій спроможності та фінансовому потенціалу адміністративно-територіальних одиниць. Так, принцип фінансової спроможності місцевого бюджету спрямований на підвищення економічної зацікавленості місцевих органів управління у формуванні власних фінансових ресурсів. В свою чергу, бюджетний потенціал показує здатність бюджетного механізму мобілізувати достатній обсяг фінансових ресурсів та ефективно його використовувати [4].

На сьогоднішній день, проведений ряд управлінських рішень з боку уряду щодо посилення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів. Так, був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)», який в першу чергу, спрямований на забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів [2].

Так, даним законом передбачаються такі заходи щодо посилення фінансової самостійності місцевих бюджетів:

- 1) встановлення єдиних нормативів відрахувань загальнодержавних податків (податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств) за кожною ланкою бюджету;
- 2) відміна індикативного планування Міністерством фінансів України показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів;
- 3) формування єдиного кошика доходів загального фонду та розширення його джерел;
- 4) заміна системи балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій та запровадження: базової дотації – для підвищення фіскальної спроможності місцевих бюджетів; реверсної дотації – для вирівнювання фіскальної податкоспроможності територій.

Аналіз фінансової самостійності місцевих бюджетів спрямований на оцінку рівня децентралізації бюджетної системи в країні, що в свою чергу дозволяє виявити проблеми та напрями підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів. З вище зазначеного слідує, що аналіз самостійності місцевих бюджетів є фундаментом для формування фінансової та бюджетної політики уряду.

До системи показників аналізу фінансової самостійності місцевих бюджетів належать коефіцієнт бюджетної залежності, частка базової дотації у загальній сумі міжбюджетних трансфертів, коефіцієнт податкової самостійності та коефіцієнт стійкості доходної бази (табл. 1) [3].

Таблиця 1 - Система показників аналізу фінансової самостійності місцевих бюджетів

Показники	Алгоритм розрахунку	Рекомендоване значення
Коефіцієнт бюджетної залежності	міжбюджетні трансферти / (доходи бюджету+міжбюджетні трансферти)	≤ 0,10
Частка базової дотації у загальній сумі міжбюджетних трансфертів	сума базової дотації / суму міжбюджетних трансфертів	< 60
Коефіцієнт податкової самостійності	податкові надходження / доходи бюджету	≥ 0,30
Коефіцієнт стійкості доходної бази	(податкові + неподаткові надходження) / доходи бюджету	≥ 0,60

Розглянемо показники фінансової самостійності місцевих бюджетів на прикладі міського бюджету у м. Дніпро. Як видно з таблиці 2, за досліджуваний період не відповідають рекомендованим значенням два показники: коефіцієнт бюджетної залежності та коефіцієнт стійкості доходної бази місцевого бюджету. Дані показники значно різняться з рекомендованими значеннями, що негативно впливає на рівень фінансової самостійності бюджету м. Дніпро. Проте, потрібно відмітити, що за останні 5 років прослідковується незначна тенденція до покращення цих показників.

Таблиця 2 - Результати аналізу фінансової самостійності бюджету м. Дніпро за 2013-2017 роки

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,42	0,49	0,48	0,41	0,36
Частка базової дотації у загальній сумі міжбюджетних трансфертів	0,05	0,04	0,02	0,03	0,03
Коефіцієнт податкової самостійності	0,49	0,44	0,50	0,41	0,54
Коефіцієнт стійкості доходної бази	0,51	0,46	0,47	0,44	0,57

Отже, в умовах курсу нашої держави на децентралізацію необхідно надалі посилювати фінансову самостійність місцевих бюджетів шляхом стимулювання економічної активності місцевого самоврядування, посилення власної доходної бази місцевих бюджетів, а підвищення ефективності реалізації видаткової частини бюджету тощо.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Закон України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин" від 28.12.2014 р. № 79-VIII // Офіційний вісник України. – 2015. – № 3. – 54 с.
3. Костирко Л. А. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів / Л. А. Костирко, Н. Ю. Велентейчик // Фінансовий простір. – 2016. – № 1. – С. 83-90.
4. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 28-29 вересня 2017 р./ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2017. – 422 с.

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Лободіна З. М., к.е.н., доцент

Дубінська Т. В., студентка

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Ключовою ціллю трансформаційних процесів, які відбуваються в українській державі, є забезпечення макроекономічної рівноваги та поступального соціально-економічного розвитку.

Чистий вклад бюджетної політики в економічне зростання визначається тим, вносить держава через бюджет додаткові можливості для розвитку економіки або, навпаки, забирає їх... Ефективна бюджетна політика вкупі з іншими напрямками макроекономічної політики є важливим чинником, що впливає не лише на темпи, а на якість економічного розвитку [3, с. 79].

Враховуючи недоліки функціонування ринкової економіки та необхідність нейтралізації небажаних соціально-економічних ефектів з метою стимулювання діяльності ринкових структур, погоджуємося із висновками зарубіжних та вітчизняних вчених, які домінуючу роль у коригуванні ринкових процесів відводять бюджету та бюджетному механізму. Як зазначає В. Андрущенко, в бюджетному механізмі зосереджена основна сила і можливості впливу держави на економічний розвиток [2, с. 627].

Регулюючі можливості бюджетного механізму залежать від відповідності стратегічної спрямованості бюджетної політики (стимулююча або стримуюча), яка реалізується на даному етапі господарювання, та обраних тактичних засобів стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Формування та функціонування бюджетного механізму досліджується вітчизняними науковцями фрагментарно, а тому теорія бюджетного механізму у сучасній економічній літературі не набула належного розвитку і дуже часто термін «бюджетний механізм» ототожнюють із фінансовим механізмом, що, на нашу думку, є неправильним.

Характеризуючи теоретичні та практичні засади бюджетного механізму зазначимо, що він є складовою фінансового механізму, має багато з ним спільних рис. Враховуючи, що фінансова політика є складовою економічної політики, механізм її реалізації включає фінансовий механізм держави. Аналогічно економічний механізм є одним із механізмів реалізації різних видів державної політики (рис. 1).



Рисунок 1 - Взаємозв'язок бюджетного механізму з фінансовим, економічним механізмами та механізмом реалізації державної політики

Джерело: складено автором

Детальніше зупинимося на взаємозв'язку бюджетного механізму із фінансовим механізмом. Оскільки фінансова система суспільства включає різні за своїм характером сфери фінансових відносин (фінанси суб'єктів господарювання, загальнодержавні фінанси, фінанси домогосподарств), фінансовий механізм у кожній з них, не зважаючи на спільні риси, буде суттєво відрізнятися. Отже, фінансовий механізм суспільства відповідно до сфери фінансових відносин, буде включати фінансовий механізм держави, фінансовий механізм суб'єктів господарювання і фінансовий механізм домогосподарств.

Центральне місце у фінансовому механізмі суспільства відводиться бюджетному механізму держави, оскільки «... бюджет є центральною ланкою фінансової системи та основною ланкою державних фінансів» [1, с. 14].

Бюджетний механізм, як особливий вид фінансового механізму, має як спільні з ним, так і відмінні риси. До спільних рис відносяться:

- бюджетний механізм, характеризуючи сферу використання об'єктивно існуючих розподільчих відносин, виступає складовою ланкою загальної системи

управління економікою, займаючи в ній своє місце;

– бюджетний механізм, з одного боку, обумовлений реальним існуванням бюджетних відносин, з іншого – зворотно активно впливає на них та із розвитком ринкових відносин змінюється і удосконалюється;

– функціонування бюджетного механізму неможливе без використання вартісних норм, нормативів і показників та передбачає застосування економічних важелів, стимулів і санкцій;

– без практичного застосування методів, форм, інструментів, важелів бюджетного механізму неможливе регулювання розподільчих і перерозподільчих процесів [4, с. 6].

Поряд із загальними рисами фінансового і бюджетного механізму, для останнього С. І. Юрієм виділені такі особливості:

– бюджетний механізм – це сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів. Цей механізм повинен бути реальним втіленням засад бюджетної політики, відображаючи спрямованість бюджетних коштів на вирішення економічних і соціальних завдань на певному етапі розвитку держави;

– бюджетний механізм включає ряд складових елементів, кожен з яких є складною комбінацією методів, економічних важелів та інструментів, що виконують певні функції. Важливе значення має виділення центральної частини в цьому механізмі, якою є законодавча та нормативна база;

– провідними складовими бюджетного механізму, які діють як єдине ціле з характерним комплексом тільки їм властивих рис, є: блок важелів по мобілізації бюджетних ресурсів, що знаходить своє відображення в конкретних видах податків та платежів; блок важелів по використанню бюджетних ресурсів, який базується на наукових принципах та методах бюджетного фінансування; блок бюджетного регулювання, що забезпечує функціонування бюджетної системи [5, с. 41–43].

Отже, використання бюджету як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку пов'язане з практичним застосуванням методів, форм, інструментів та важелів бюджетного механізму. Вибір зазначених елементів відбувається у процесі розробки та реалізації бюджетної політики (свідомої (суб'єктивної) діяльності людей щодо використання об'єктивно існуючих бюджетних відносин), а їх сукупність формує склад бюджетного механізму, який займає важливе місце в системі державного регулювання та розглядається нами як засіб впливу органів державної влади і місцевого самоврядування на соціально-економічні процеси з метою забезпечення економічного зростання та покращення суспільного добробуту.

Література:

1. Бюджетна система: підруч. / за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 624 с.
2. Бюджетний менеджмент : підруч. / [Федосов В., Опарін В., Сафонова Л. та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Глазьев С. Политика социальной справедливости и экономического роста / Глазьев С. // Российский экономический журнал. – 2005. – №11–12. – С. 74–100.
4. Дем'янишин В. Г. Бюджетний механізм держави: сутність та роль у регулюванні соціально-економічних процесів / Дем'янишин В. Г. // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць / наук ред. І. К. Боднар. – К., 2007. – Вип. 11 (78). – С. 3–11.
5. Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму: моногр. / Юрій С. І., Дем'янишин В. Г., Буздуган Я. М. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 250 с.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ СТАНУ ВИКОНАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄДИНОГО КАЗНАЧЕЙСЬКОГО РАХУНКУ

*Лощенко С.В., начальник управління ДКСУ у м. Кременчук Полтавської області,
Глухова В.І., к.е.н, доцент,
Швець О.С., студентка
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*

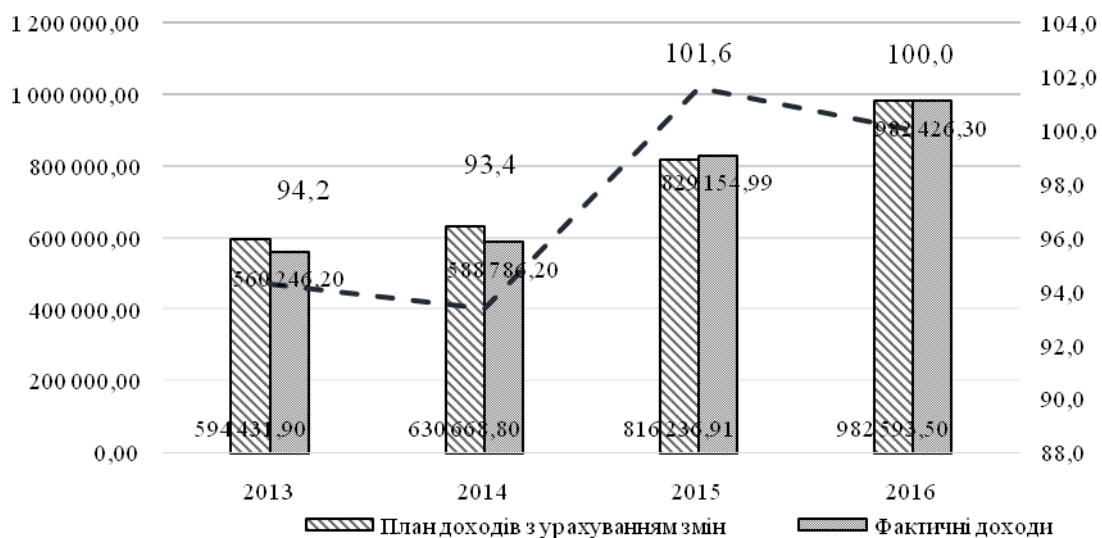
Консолідація державних фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку дає змогу управляти бюджетними коштами. Цей процес поєднує в собі декілька умов, однією з яких є збалансованість фінансових потоків на єдиному казначейському рахунку. В умовах інфляційних процесів в країні постає питання залежності його вхідних та вихідних грошових потоків, їх збалансованості, обсягів та структури від макроекономічних процесів в країні. Це обумовлює актуальність дослідження.

Єдиний казначейський рахунок формує у собі два види фінансових потоків – вхідний (дохідний) та вихідний (видатковий). Їх збалансованість є одним з принципів ефективного управління державними коштами, який реалізується шляхом забезпечення своєчасної інформації про стан фінансових ресурсів та дає змогу управляти грошовими потоками з метою своєчасного фінансування державного сектору економіки.

Доходи бюджету - це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ), справляння яких передбачено законодавством України [1].

Аналіз виконання плану доходів зведеного бюджету за 2013 – 2016 роки, результати якого унаочнено на рис. 1, свідчить про наявність тенденції до зростання номінальних доходів бюджету та позитивну тенденцію до виконання річного плану доходів зведеного бюджету у 2015 – 2016 роках (101,6 % та 100,0% відповідно). У 2013 році заплановані доходи були виконані на 94,2%, у 2014 році - на 93,4%. Виходячи з даних рисунку, можемо сказати, що обсяги вхідних потоків постійно зростають, однак не завжди виконується план доходів. На рівні місцевих бюджетів фінансові дохідні і видаткові потоки не завжди збалансовані, мають місце тимчасові касові розриви, які погашаються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку (ЄКР).

Для аналізу даного явища проаналізуємо динаміку наданих з ЄКР позичок для покриття тимчасових касових розривів за 2013 – 2016 роки.



Джерело: розраховано авторами за даними Казначейства [3].

Рисунок 1 - Виконання доходів зведеного бюджету за 2013 – 2016 роки (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)

Виходячи з даних рис. 2, бачимо тенденцію до спаду, починаючи з 2015 року. Це пов'язано з тим, що в 2013-2014 рр. планові показники завишалися Міністерством фінансів України, і як наслідок місцеві бюджети були змушені брати середньострокові позики для фінансування захищених статей видатків. Наприклад, містом Кременчук у 2013 році було взято вісім середньострокових позик на покриття тимчасових касових розривів, на загальну суму 94 406, 9 тис. грн., які не погашено до сьогоднішнього дня.

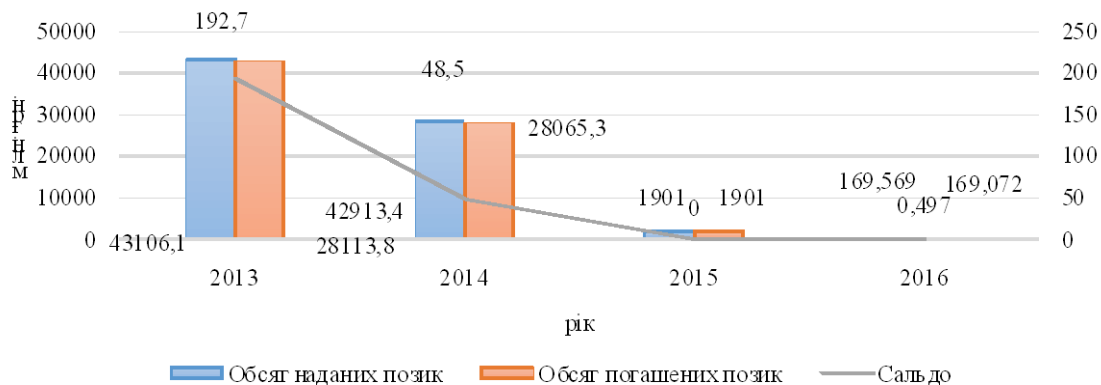


Рисунок 2 - Обсяги наданих та погашених позик з ЄКР за 2013 – 2016 роки [2]

З 2015 року кількість позик зменшилася у зв'язку з проведенням політики децентралізації і наділенням місцевих бюджетів новими повноваженнями, тому обсяги тимчасових касових розривів місцевих бюджетів зменшилися у 2015 році до 1,9 млн. грн, проте позитивне сальдо між наданими та погашеними позиками у 2016 році свідчить про неспроможність місцевих бюджетів погасити свої зобов'язання в поточний період.

Позики на покриття тимчасових касових розривів характеризують внутрішні потоки в системі казначейства, їх зростання призводить до зниження ефективності роботи казначейства та виникнення транзакційних витрат. Збільшення кількості та обсягів позик відбувається через недосконалий механізм планування бюджетів.

Важливо зазначити, що казначейство може виконувати функцію кредитування місцевих бюджетів лише при виконанні низки законодавчо встановлених вимог. До них відносять: відсутність розміщення коштів на депозитах або обслуговування коштів місцевого бюджету в частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ в установах банків. Законодавчо встановлено, що при невиконанні даних вимог обсяги тимчасових касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету не покриваються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [4].

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=2542-14>
2. Дані щодо обсягів позик на покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608](http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608)
3. Офіційний портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Курганська Е. І., Кублікова Т.Б. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами: монографія /Т.Б. Кублікова, Е. І. Курганська. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 323 с.

**ВПЛИВ ГРОМАДСЬКОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИДАТКІВ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ**

Малиняк Б. С., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Нерідко важливі рішення у фінансовій сфері, що приймаються органами місцевого самоврядування, зазвичай залишаються без належної уваги з боку громадськості. З одного боку, це створює можливості для фінансових зловживань чиновників, а з іншого – формує у суспільства почуття відчуженості від необхідності фінансування суспільних послуг та знижує поінформованість про можливість безоплатного одержання благ, профінансованих за рахунок бюджету. Поряд із недостатнім рівнем знань про правила і прийоми аналізу формування та використання місцевого бюджету цьому перешкоджає також відсутність у громадських активістів досвіду щодо донесення своєї позиції до органів влади, відстоювання інтересів громади у бюджетному процесі. Однак навички аналізу бюджетних показників, володіння даними щодо обсягів бюджету й рівня фінансування окремих бюджетних програм розкривають доволі широкі можливості для відстоювання громадянами як особистих, так і суспільних інтересів.

Логіка визначення ефективності видатків бюджету передбачає оцінювання користі від послуг самими споживачами, тобто громадянами. Отже, громадськість є важливим суб'єктом оцінки і контролю за ефективністю бюджетних видатків. Важливість (навіть незамінність) участі громадськості у контролі за ефективністю видатків пояснюється ще й тим, що контролюючі органи, як і органи влади, які розпоряджаються бюджетними коштами, представляють одну сторону бюджетних відносин, а саме державу чи органи місцевого самоврядування. Більш того, за неефективне використання ресурсів зазвичай не передбачено ні адміністративної, ні, тим більше, кримінальної відповідальності. Через це, залучення громадськості до контролю за ефективністю видатків бюджету дає можливість не тільки сформуванню цілісного уявлення про те, з якою користю для суспільства були витрачені ці кошти, а й задіяти методи впливу на органи влади з метою її підвищення (громадський тиск на владу, суспільний розголос інформації про неефективне використання коштів бюджету та ін.).

Однак далеко не всі люди володіють глибокими знаннями про місцевий бюджет, добре вміють його аналізувати та можуть ефективно впливати на владу для реалізації своїх ідей. Багато громадян просто цікавляться бюджетом і добре розуміються на тому, як реалізувати свої права в бюджетному процесі. Значний прошарок суспільства використовує важливі знання про формування та використання коштів бюджету для вирішення проблем цілих груп і об'єднань громадян. Лише невелика частина людей володіє глибокими фаховими знаннями та може професійно досліджувати проблеми управління місцевим бюджетом. Таким чином, набуття і розвиток знань та навичок аналізувати бюджету сприяє розширенню можливостей впливати не лише на своє становище, а й на добробут благополуччя оточуючих. Для поліпшення добробуту суспільства і сприяння економічному розвитку важливо досягнути синергії від участі в бюджетному процесі громадян з різними знаннями. Саме таким чином створюються добрі передумови не лише для кращого забезпечення потреб громадян, а й для досягнення сталого розвитку територіальної громади.

Більшість населення практично не відчуває потреби у проведенні аналізу місцевого бюджету та має доволі обмежене розуміння того, для чого і яким чином це потрібно робити, а також як використовувати отримані результати. Хоча інтерес до бюджету та проведення навіть неглибокого аналізу його показників відкриває перед цією категорією населення можливості для підвищення особистого добробуту.

Одержуючи повноцінну інформацію про місцевий бюджет, людина отримує низку вигод:

- по-перше, через зменшення витрат при отриманні суспільних послуг;
- по-друге, через участь у програмах, які виконуються за рахунок коштів місцевого бюджету [1, с. 16–17].

Володіння знаннями про бюджет і базовими навичками його аналізу відкриває нові можливості також для громадян, які є фахівцями в інших (неекономічних) сферах суспільної діяльності (громадські активісти, члени громадських організацій та інших об'єднань, спеціалісти певних галузей господарства тощо) й намагаються відстоювати як особисті інтереси, так і інтереси певної спільноти та громади загалом. Зокрема йдеться про можливості контролювати рішення органів місцевої влади і сприяти зменшенню зловживань з використанням бюджетних коштів чи комунального майна.

У цьому разі одним із найбільш поширених засобів захисту прав та законних інтересів громадянина є звернення. Відповідно до Конституції України, всі мають право направляти індивідуальні чи колективні письмові звернення або особисто звертатися до органів державної влади, органів місцевого самоврядування і посадових та службових осіб цих органів, зобов'язаних розглянути звернення і надати обґрунтовану відповідь у встановлений законом строк (не більше, ніж через один місяць від дня їхнього надходження, а ті, які не потребують додаткового вивчення, – невідкладно, але не пізніше, ніж через п'ятнадцять днів від дня їхнього отримання).

Важливим методом впливу громадськості на органи влади є можливість ініціювати та лобювати проекти для фінансування за рахунок коштів відповідного місцевого бюджету. Так, громадяни мають право брати участь в обговоренні Програми соціально-економічного розвитку територіальної громади і проекту місцевого бюджету; брати участь у засіданнях профільних депутатських комісій місцевих рад. При цьому якщо громадянин володіє аналітичними матеріалами про бюджет, знає про приховані резерви збільшення його доходів чи забезпечення більш економного витрачання наявних коштів, то він може більш переконливо доводити представникам місцевої влади доцільність й обґрунтованість фінансування того чи іншого напрямку діяльності.

Відносно новим методом донесення інтересів громади до органів влади вважається підготовка проекту для його внесення до бюджету участі у складі бюджету відповідної територіальної громади. Бюджет участі – це механізм, який дає можливість кожному громадянину брати участь у розподілі коштів місцевого бюджету через підготовку проектів суспільно важливих новацій і голосування за них.

Популярним сьогодні засобом непрямого тиску громадськості на органи влади стало поширення інформації у соціальних мережах, публікації у друкованих і електронних ЗМІ. Це не тільки дає можливість формувати громадську думку, активізувати та гуртувати активних громадян, а й забезпечує консолідований вплив громадськості на прийняття управлінських рішень, у тому числі щодо витрачання коштів бюджету.

Наявність у відкритому доступі детальних масивів інформації доходи і видатки бюджету, а також дієвого механізму доступу до публічної інформації відкриває великі можливості для участі у бюджетному процесі аналітиків та експертів. Фахові знання дають змогу ґрунтовно досліджувати як формування місцевого бюджету, виявлення резервів зростання надходжень, так і аналізувати ефективність використання коштів та рекомендувати шляхи вирішення наявних проблем. Спеціалісти, які володіють необхідними знаннями для проведення аудиту місцевих бюджетів, можуть працювати або індивідуально, або ж у структурі громадських організацій, аудиторських фірм чи наукових установ. Відтак особи чи групи осіб, зацікавлені у проведенні детального аналізу, мають змогу замовляти відповідний аудит і укласти відповідні угоди з переліченими вище сторонами.

Після проведення аудиту місцевого бюджету та встановлення необхідності коригування доходів та / або можливостей підвищення ефективності використання коштів постає важливе завдання – їхнє усунення. Варто зазначити, що методи впливу на вирішення проблеми мало чим відрізняються від тих методів, які можуть використовувати

інститути громадянського суспільства для впливу на владу. При цьому особлива роль належить якісно підготовленим аналітичним документам.

Важлива особливість впливу громадськості на процес ухвалення рішень у бюджетній сфері полягає в тому, що в цьому разі немає прямого зв'язку між ініціативами окремих громадян чи навіть об'єднань громадян та кінцевим результатом. На відміну від простого алгоритму: виявлення факту – досягнення результату, громадськості доступні багатий арсенал різноманітних інструментів і величезна кількість різноманітних комбінацій їхнього застосування у різній послідовності. Вміле використання доступних громадськості інструментів впливу на владу спроможне сприяти не лише вирішенню виявленої проблеми, а й навіть досягненню кращих результатів, ніж спочатку очікували. Це не може не надихати на подальшу роботу, спрямовану на те, щоб сплачені податки були ефективно використані обраною громадянами владою.

Література:

1. Аналітична записка за результатами публічного звітування головних розпорядників коштів обласного бюджету Тернопільської області за підсумками 2016 року [Електронний ресурс] / В. Горин, Б. Малиняк, В. Письменний [та ін.]. - Тернопіль : Осадца Ю. В., 2017. – 32 с.

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У В'ЄТНАМІ

Попадюк О. О., к.е.н., старший викладач

Нємикіна К. О. студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

У теоріях мотивації основою стимулювання праці був фізичний примус; таке розуміння природи мотивації було закладено ще Аристотелем, Платоном та ін. В сучасних умовах мотивація праці пов'язується з її соціальним змістом, із внутрішнім ставленням людини до праці, із людськими стосунками, на які впливають умови праці та продуктивність роботи людей. Мотивація – це сукупність мотивів, одиниць виміру мотивації, які під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників спрямовують людину здійснювати певні дії.

У 20 столітті В'єтнамі випробували війни, в наслідок чого держава була майже знищена. Відбувся перехід до ринкових відносин, у процесі переходу країні необхідно було по-новому оцінити й переглянути значний обсяг традиційних теоретичних уявлень у різних галузях економічної науки, в тому числі і у питаннях стимулювання праці.

Механізм мотивації праці у В'єтнамі формується і знаходиться у динамічному еволюційному розвитку. Цінний досвід реформування мотивації праці в період переходу до ринкових відносин висвітлено у роботах в'єтнамських економістів Буй З.К., Буй К.Б., Тхієу Ф.

На характер формування механізму мотивації праці у В'єтнамі впливають:

- низький рівень виробничих сил;
- перехід від централізованої, бюрократичної економіки до ринкових механізмів;
- наявність безробіття;
- зростаюча нерівномірність регіонального соціально-економічного розвитку країни, протиріччя, які виникають між окремими регіонами;
- низький рівень життя більшості населення;
- процес глобалізації і інтенсифікації мікроекономічних зв'язків .

Основний напрямок формування стимулювання праці у В'єтнамі – стимулювання, властиве ринковій, постринковій економічній системі з урахуванням національних особливостей.

Головним чинником мотивації праці у В'єтнамі є матеріальний. [1]. У 2008 році уряд зробив рішучі кроки до становленні нової економіки, переорієнтувавши промисловість на виробництво високотехнологічної продукції, реформувавши систему управління виробництва, змінивши маркетингову тактику та ін. Це дало змогу створити нові місця праці, знизити рівень безробіття (рис. 1), збільшити частку ВВП на душу населення (рис. 2) та підняти країну в світових рейтингах експорту та конкурентно спроможності [2].

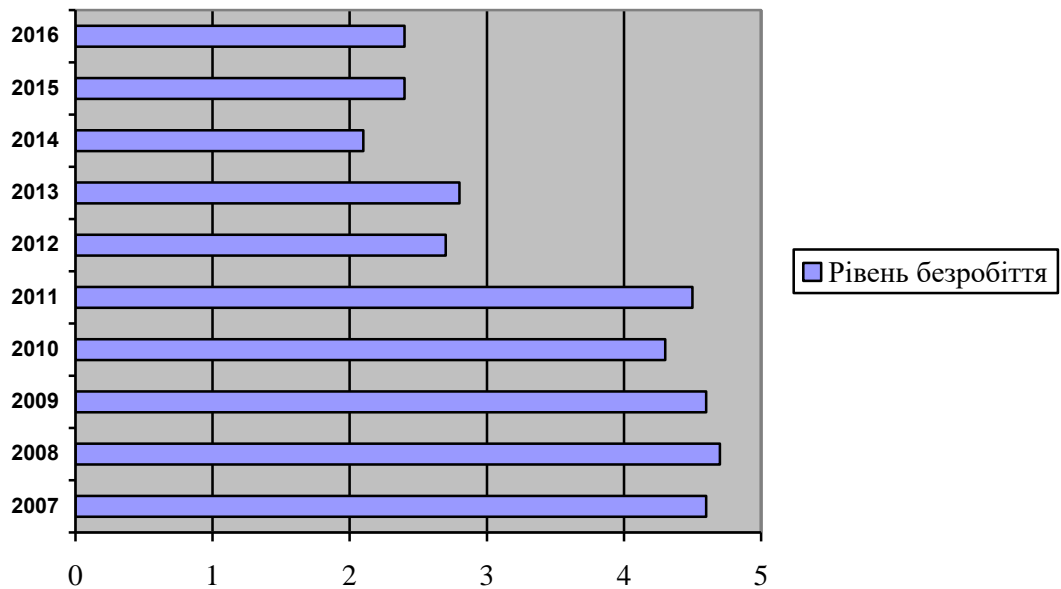


Рисунок 1 - Рівень безробіття у В'єтнамі [2]

В'єтнам відкрився світові та став лідером за кількістю укладених міжнародних угод про вільну торгівлю серед країн Асоціації держав Південно-Східної Азії, поступаючись лише Сінгапуру та Малайзії.

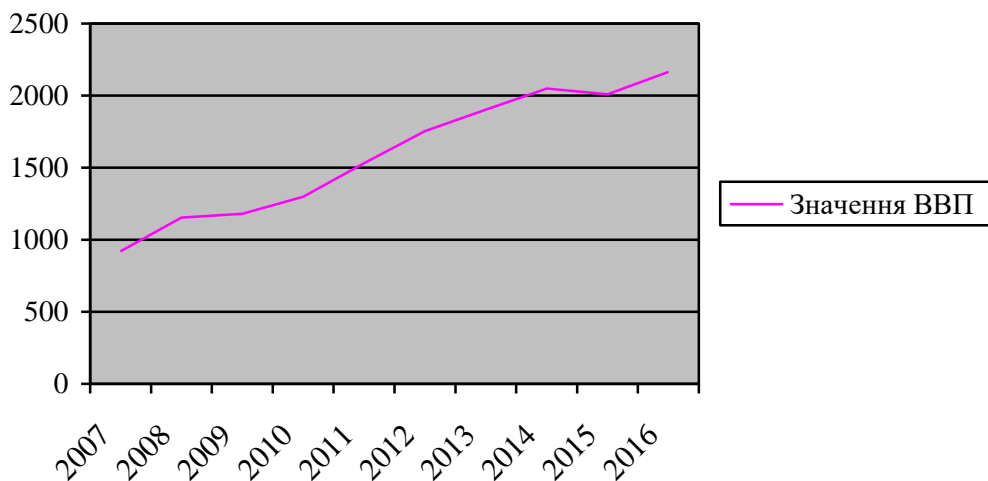


Рисунок 2 - Значення ВВП на душу населення, у дол. США у В'єтнамі [2]

- Система мотивації праці у В'єтнамі враховує особливості національної поведінки:
- в'єтнамці надають перевагу створенню власної справи або беруть участь у сімейному бізнесі;
 - робітники надають перевагу командній роботі на нижніх ступенях посад;

- в'єтнамці схильні часто змінювати місце роботи, тому роботодавці змушені шукати найефективніші засоби заохочення до праці саме на їх підприємстві.

Головним недоліком системи мотивації праці країни є відсутність ефективної підготовки кваліфікованих кадрів [3].

В'єтнам пройшов великий шлях становлення економіки, і країни в цілому. Використання країною світового досвіду розвитку держав дало поштовх для розвитку всіх галузей промисловості. Такий крок дозволив В'єтнаму вийти на світовий ринок та посісти вищі сходинки у рейтингах ніж Чехія, Австрія, Індонезія, Турція та ін.

На сьогодні В'єтнам є інвестиційно привабливим. Тому корпорації світу, розміщуючи свої фірми і заводи на території цієї держави, інвестують у розвиток діяльності країни. На нашу думку у В'єтнаму є всі шанси досягти китайського і американського рівня у світі.

Література:

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. -728 с.
2. Сервіс даних та статистики Кноема [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knoema.ru/atlas/Вьетнам/ranks>
3. Десять національних особливостей в'єтнамського менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-executive.ru/management/practices/1594991-desyat-natsionalnyh-osobennostei-vetnamskogo-menedzhmenta>

ТЕНДЕНЦІЇ У МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИНАХ В УКРАЇНІ

*Сальникова Т.В., к.е.н., старший викладач
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро*

Основним напрямом розвитку міжбюджетних відносин є децентралізація, яка з 2015 року охопила Україну і продовжує набирати обертів. В першу чергу децентралізація та пов'язані з нею реформи бюджетної та податкової сфери мали на меті забезпечення бюджетної незалежності та фінансової самостійності місцевих бюджетів, стимулювання громад до об'єднання та формування спроможних територіальних громад, закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів і розширення доходної бази місцевих бюджетів, децентралізація видаткових повноважень, надання нових видів трансфертів, визначення нового механізму бюджетного регулювання та вирівнювання.

У 2017 р. кількість об'єднаних територіальних громад склала вже 665, до яких увійшли 3118 громад (27,8% місцевих рад) та 5,7 млн осіб (13,4% загальної кількості населення України) [6].

Планується, що взаємовідносини з державним бюджетом у 2018 р. матимуть 1288 місцевих бюджети, з яких базову дотацію отримуватимуть 930 місцевих бюджети, реверсну дотацію – 223 [3].

В результаті реформи відбулось збільшення фінансової незалежності місцевих бюджетів, поступово зменшується частка бюджетів, що потребують базової дотації і відповідно збільшується кількість бюджетів, які передають реверсну дотацію. Збільшуються ресурси місцевих бюджетів на виконання власних повноважень, розширено джерела формування доходів [5].

І хоча розмежування доходів і видатків між бюджетами різних рівнів є важливим елементом децентралізації, воно не дає змоги збалансувати всі бюджети через різницю у формуванні доходів та у складі й обсягах видатків бюджетів.

Реформа запровадила новий механізм бюджетного регулювання - система збалансування місцевих бюджетів була замінена системою горизонтального вирівнювання

податкової здатності територій в залежності від рівня доходу на душу населення. Вирівнювання проводиться на базі податку з доходів фізичних осіб.

Однак у 2018 р. планується видозмінити і її. Пропонується збільшити з 50% до 80% обсяг вилучення коштів із місцевих бюджетів до державного бюджету (реверсна дотація). Це може знизити фінансові можливості місцевих бюджетів, які мають рівень надходжень ПДФО на одного мешканця вище граничного показника (1,1). В цій пропозиції вбачають найбільший ризик для подальшого впровадження децентралізації [1].

Держава продовжує стимулювати об'єднання територіальних громад, забезпечуючи фінансову підтримку у формуванні інфраструктури територіальних одиниць: 2017 р. субвенція на це становила 1,5 млрд грн, на 2018 р. планується 1,9 млрд грн. [6].

До впровадження децентралізації, у 2014 р., більшість місцевих бюджетів були дотаційними (96,3%), у 2017 р. дотаційними були лише 72,5%, кількість бюджетів-донорів зросла з 3,7% до 16,2%, з'явилися 11,3% збалансованих місцевих бюджетів. За 2015-2017 рр частка дотаційних бюджетів зменшилась на 2,1%, частка реверсних бюджетів зросла на 1% (з 15,2 до 16,2%), збалансованих бюджетів – зросла на 1,1% (з 10,2 до 11,3%) [1].

В результаті реформи, за період 2015-2016 рр. спостерігається суттєве зменшення базової дотації (на 517,72 млн грн) та збільшення сум реверсної дотації (на 381,31 млн грн.). Якщо порівнювати з показниками 2014 р., то дотація вирівнювання скоротилась на 55,314 млрд.грн. з 2014 по 2016 рр., а суми, аналогічні реверсній дотації, збільшились на 1,096 млрд.грн. Така тенденція свідчить про покращення фінансової стабільності місцевих бюджетів та позитивний ефект від реформи міжбюджетних відносин [2, 4].

Власні надходження місцевих бюджетів за 2014-2017 рр. зросли більш ніж на 100 мільярдів гривень. Темпи приросту місцевих податків та зборів в ОТГ на 2017 р. складають 29,4%, що на 24,9% більше середнього показника по Україні. Плата за землю збільшилась на 20%, податок на нерухомість - більше ніж на 70%. Видатки бюджету розвитку на одну особу в порівнянні з 2016 р зросли в 1,5 рази [6].

З реформування міжбюджетних відносин на 2018 р. можна зазначити зміну у доходах місцевих бюджетів. Вони отримають 5% рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату. Зараховуватиметься 100% єдиного податку, що сплачується платниками четвертої групи, тоді як у 2017 р. до місцевих бюджетів зараховувалося 86%.

До джерел доходів додано новий вид надходжень – від затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей та встановлення розміру плати за видачу ліцензій на провадження господарської діяльності з випуску та проведення лотерей.

Держава продовжує надавати фінансову підтримку на реалізацію проектів інвестиційного та регіонального розвитку: 6 млрд грн. – за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, 5 млрд грн. – субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, 1,9 млрд грн. – субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад, 1 млрд грн. – субвенція на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості [3].

Протягом 2018 р. місцеві бюджети будуть використовувати 4 млрд грн. субвенції на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості, отриманих наприкінці 2017 р.

З 2018 р. в складі спеціального фонду державного бюджету планується формування Державного дорожнього фонду у розмірі 37 млрд грн. Протягом першого півріччя видатки на надання первинної медичної допомоги будуть фінансуватися ще з місцевих бюджетів за рахунок медичної субвенції, яка становить 5,2 млрд грн.

Всього в державному бюджеті заплановано 284 млрд грн субвенцій місцевим

бюджетам, зокрема на утримання установ бюджетної сфери та реалізацію державних програм соціального захисту населення виділено: 61,7 млрд грн. освітньої субвенції (на 22% більше за план 2017 р.); 57,4 млрд грн. медичної субвенції (на 5% більше за план 2017 р.); 73,7 млрд грн. - на надання пільг та житлових субсидій населенню; 59,9 млрд грн. - на виплату допомог сім'ям з дітьми.

Виділено також субвенції на погашення різниці між фактичною вартістю теплової енергії, послуг з централізованого опалення, постачання гарячої води, централізованого водопостачання. Джерелом фінансування субвенції передбачено надходження від погашення податкового боргу станом на 01.01.2018 з податку на прибуток [3].

Обсяг освітньої субвенції становить 61,2 млрд грн. (збільшення на 16,5%), а Кабінет Міністрів України планує збільшення заробітної плати педагогічних працівників на 25%. Тобто має місце недостатнє фінансування освітньої субвенції, на близько 4,5 млрд. грн. На рівень місцевих бюджетів переноситься компенсація пільг населенню за житлово-комунальні послуги, що додатково обтяжуватиме місцеві бюджети на 7 млрд грн.

Враховуючи значну щорічну завантаженість місцевих бюджетів, передбачено додаткову дотацію у розмірі 16,5 млрд. грн. для здійснення видатків, переданих із державного бюджету, на утримання освітніх та закладів охорони здоров'я [1].

Таким чином, продовження політики децентралізації є важливим елементом у міжбюджетних відносинах, що має позитивний вплив на фінансову незалежність місцевих бюджетів, а відповідно – їх розвиток.

Література:

1. Бюджет-2018 — черговий виклик для місцевого самоврядування <https://www.auc.org.ua/novyna/byudzhnet-2018-chergovyy-vyklyk-dlya-miscevogo-samovryaduvannya>
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015, 2016, 2017 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. — К., 2017. — 92 с.
3. Державний бюджет 2018 року та децентралізація: експертний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/7960>
4. Звіт про виконання місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2014-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=359194>
5. Наконечна Г.Я. Сучасний стан і перспективи розвитку міжбюджетних відносин в Україні / Г.Я.Наконечна, І.О.Пряміщина // Прикарпатський юридичний вісник. - № 1(10). – 2016. – С.173 – 176
6. Реформа децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>

БЮДЖЕТНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПЕРЕВЕДЕННЯ ЗАКЛАДУ КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ НА САМООКУПНІСТЬ

Таранюк Л.М., д.е.н., професор

Макаренко Т.Ю. студент

Сумський державний університет, м. Суми

В період жорсткої ринкової конкурентної боротьби перед підприємствами комунальної сфери постає питання. Чи знаходиться далі в державній власності на засадах державного регулювання цін на послуги і продукцію, чи переходити на самоокупність і формувати цінову політику самостійно? Даний процес роботи закладу на засадах самоокупності формує не лише підвищення рівня його конкурентоспроможності, але й

створює умови для бюджетної ефективності, яка пов'язана з скороченням витрат на утримання таких підприємств, які перейшли на повну самоокупність.

Дослідимо проект, метою якого є надання кваліфікованої стоматологічної допомоги населенню в умовах переведення обласного комунального закладу «Сумська обласна клінічна стоматологічна поліклініка» на самоокупність.

В ОКЗ «Сумська обласна клінічна стоматологічна поліклініка» надається повний комплекс стоматологічних маніпуляції починаючи з надання терапевтичної та хірургічної стоматології та закінчуючи зубним протезуванням. Також в закладі працює ліцензована зуботехнічна лабораторія де виготовляються всі види зубних протезів. Існує фізіотерапевтичний кабінет де надається широкий спектр фізіотерапевтичних процедур та рентгенологічний кабінет для проведення рентгенологічного обстеження [1].

При проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за 2014-2016 рр., та 1 півріччя 2017 р. було встановлено високий рівень витрат на проведення медичних послуг, а саме в період 2014-2016 років собівартість послуг підвищилася на 1 969,91 тис. грн. [1], що є необхідною передумовою до переведення установи на самоокупність та формування економії бюджетних коштів.

Фінансові результати проекту після переходу установи на самоокупність є наступними: капітальні вкладення (закупка медичного обладнання та КП техніки) – 2200 тис. грн.; загальних дохід від здійснення діяльності – 20010,0 тис. грн.; повні витрати від здійснення діяльності – 17241,96 тис. грн.; чистий прибуток на рік – 2330,20 тис. грн. Термін окупності проекту передачі об'єкту за чистим прибутком – 1 рік 1 місяць [1].

Прогноз бюджетної ефективності діяльності підприємства за рахунок збільшення обсягу відрахувань до державного бюджету досліджено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Прогноз бюджетної ефективності діяльності ОКЗ «Сумська обласна клінічна стоматологічна поліклініка» за рахунок зменшення видатків з державного бюджету на його утримання [1]

№ п/п	Назва заходу	Очікуваний ефект, тис. грн на місяць	Очікуваний ефект, тис. грн на рік	Характеристика ефекту
1.	Скорочення персоналу	350,00	4200,00	Скорочення штату, який фінансувала держава від 25 до 50 відсотків (економія ФОП у грн на місяць від скорочення складатиме 350,0 тис. грн.)
2.	Скорочення комунальних платежів (наприклад при запланованій санації будівель)	49,83	597,98	Скорочення фінансування держави на утримання закладу. Планується оплата комунальних платежів на 75 відсотків за рахунок доходів закладу, а не фінансування держави. З переходом на самоокупність оплата комунальних послуг буде проводитись за рахунок закладу)
3.	Зменшення бюджетного фінансування за рахунок передачі об'єкту	891,71	10700,50	За 2017 рік крім комунальних послуг фінансування закладу проводилось на оплату праці 10396,9 тис. грн. на придбання медикаментів 292,5 тис. грн. на господарські цілі та відрядження 11,1 тис. грн. Фінансування закладу по цим статтям видатків будуть проводитись за рахунок власних коштів.
Загальний бюджетний ефект		1291,54	15498,48	

Збільшення надходжень до державного бюджету відбувається за рахунок майбутньої сплати установою податку на прибуток, з основною ставкою 18%, у місячному розмірі 16,77 тис. грн. та річному розмірі 201,24 тис. грн [1].

В результаті зробимо висновок, що перехід медичного закладу на самоокупність є позитивним шляхом, який забезпечує формування бюджетної ефективності та підвищує рівень конкурентоспроможності установи на ринку медичних послуг.

Література:

1. Таранюк Л.М. Техніко-економічне обґрунтування надання кваліфікованої стоматологічної допомоги населенню в умовах переведення стоматологічної поліклініки на самоокупність. / Л.М. Таранюк – Суми: ЧП, 2017. – 30 с.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ У КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Тулай О. І. д.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Освіта – це процес, у якому зацікавлені громадяни, держава та суспільство загалом. Високий освітній потенціал є найціннішим надбанням країни. Жодна економіка в світі не досягне бажаного розвитку без надійної та ефективної системи освіти. Для того, щоб мати гідну систему освіти та належним чином підготовлені кадри необхідні значні фінансові вкладення з боку держави. Світовий досвід свідчить, що державне фінансування є важливим елементом функціонування освітньої сфери та сприяє підвищенню конкурентоспроможності людського потенціалу. В європейських країнах, як правило, освіта фінансується за рахунок коштів центрального бюджету, що передаються міністерству освіти, а також з локальних бюджетів. Однак у Швейцарії, де середній рівень державних витрат на освіту становить 15,7% від загальних державних витрат, відсутній центральний орган управління освітою. Всі відповідальні рішення щодо структури, змісту й економіки освіти приймаються на рівні окремих кантонів.

Завдяки розвинутій системі освіти провідне місце в рейтингах рівня розвитку людського потенціалу ПРООН займає Норвегія. Серед загальних державних витрат частка витрат на освіту в цій країні становить приблизно 16%. Суттєві державні вкладення у цю сферу забезпечили Норвегії також високі показники доступності населення до освітніх послуг. Особливістю норвезької освіти є висока внутрішня інтеграція, що досягається шляхом взаємодії шкіл, ВНЗ і місцевих громад [1, с. 25]

Надзвичайно велике значення освіти надається в Данії, середній рівень державних витрат в якій дорівнює 15,1% від загальних державних витрат. Данія є однією з перших європейських країн, що почали цілеспрямовано вкладати кошти в нанотехнології. Датським урядом відповідно було проведено низку реформ щодо автономізації університетів, усунення перешкод їхньої співпраці з промисловістю та збільшення фінансування.

Німеччина витрачає на освіту в середньому 10,2% від загальних державних витрат. За рахунок державних коштів фінансуються усі провідні навчальні заклади країни. Вищі навчальні заклади переважно фінансуються з бюджетів земель. Федеральні асигнування спрямовуються, як правило, на капітальне будівництво чи розширення діяльності закладу. Разом з тим, вища освіта в Німеччині фінансується також із позабюджетних джерел (німецького дослідницького товариства, різних фондів, приватних підприємств). Ці кошти використовуються на перспективні наукові дослідження та соціальні потреби [2, с. 377].

Середній рівень державних витрат на освіту у Франції також становить 10,2% від загальних державних витрат. Визначальною особливістю фінансування освіти є те, що основна частина коштів спрямовується на розвиток середньої освіти. Державна система

освіти в цій країні є централізованою та регламентується нормативно-правовими актами органів державного управління.

Хорватія, Італія та Чехія належать до країн, в яких частка державних видатків на освіту дорівнює менше 10% від загальнодержавних витрат. Дошкільна, середня та професійна освіта в Італії переважно фінансується за рахунок державних коштів. Вища освіта фінансується як за рахунок федерального бюджету, так і власних коштів ВНЗ. Італійські вищі навчальні заклади намагаються залучати зовнішні інвестиції з недержавного сектору. Додатковим джерелом фінансування цих ВНЗ також є дослідницька та проектна робота [1, с. 69]. Незважаючи на складну економічну ситуацію та обмеженість фінансових ресурсів, середній рівень державних видатків на освітні цілі в Україні становив 14% від загальних державних витрат. Однак в умовах формування засад сталого людського розвитку механізм державного фінансування освіти потребує подальшого вдосконалення. Сьогодні реформування освітньої галузі в нашій країні відбувається швидкими темпами. Українська модернізація освіти враховує міжнародний досвід, однак рухається по власній траєкторії. Змінюється організаційна структура й модернізується нормативно-правова база функціонування вітчизняної освітньої системи, а також розробляються напрями адаптації освітніх закладів до обмеженості державного фінансування. Разом з тим, забезпечення доступності та якості освіти сьогодні є проблемним питанням державної освітньої політики в Україні. З огляду на це необхідно розробляти нові моделі державної фінансової підтримки громадян для здобуття якісної освіти з метою ефективного розвитку людського потенціалу. Цікавою у вищезазначеному контексті є думка відомого американського економіста, основоположника монетаризму та лауреата Нобелівської премії М. Фрідмена, який у книзі «Капіталізм і свобода», аналізуючи переваги та недоліки освітньої сфери у США, зазначає, що альтернативою існуючій системі шкільної освіти може стати так звана «ваучерна» система. Її прерогативою є фінансова участь уряду в оплаті навчання у шкільних закладах та вільний вибір останніх. У сфері вищої освіти М. Фрідман пропонує надання на комерційних засадах за участю держави цільового кредиту, котрий погашатиметься спеціалістом після закінчення навчального закладу. Вчений наголошує, що така система дасть змогу забезпечити реальну рівність можливостей і сприятиме якнайповнішому використанню людських ресурсів [3]. У розбудові Української держави на засадах сталого людського розвитку важливе місце відводиться вищій освіті. Загалом європейський досвід підтверджує, що у розвинутих країнах вищі навчальні заклади є достатньо автономними та незалежними щодо залучення фінансових ресурсів з різних джерел та користуються пільгами при оподаткуванні освітньої діяльності. Їхні структурні підрозділи оцінюються з позиції ефективності функціонування та економічної доцільності. Великі компанії сплачують так званий освітній податок, одержувачами коштів якого є обрані ними ВНЗ.

Соціальні відносини виникають практично в усіх сферах життєдіяльності людей та скрізь мають однакову сутність, однак з певними особливостями, зумовленими специфікою кожної з них [4, с. 79]. Так, освіта забезпечує для суспільства різноманітні позитивні зовнішні ефекти: розширюючи можливості для розвитку людського потенціалу, вона сприяє зниженню рівня безробіття, зростанню доходів населення та стимулює економічне зростання. З позиції держави освіта розглядається як засіб зміцнення національного рівня культури та лояльності, а також соціальних моделей поведінки [5, с. 91].

Таким чином, основним джерелом фінансування освіти в Україні мають бути державні кошти із залученням до цього процесу суб'єктів господарювання приватної форми власності та домогосподарств. Стимулювання бізнес-структур може відбуватися шляхом пільгового оподаткування у разі надання бази практики студентам вищих навчальних закладів; звільнення від оподаткування матеріальних ресурсів, що надаються цими структурами навчальним закладам; надання пільг щодо сплати єдиного соціального внеску із заробітної плати тих випускників, що працюють за фахом відразу після

закінчення навчального закладу та ін. На державному рівні необхідно розробити концепцію щодо доступності освіти та залучити до цього процесу державні органи управління освітою, вищі навчальні заклади, громадські організації та домогосподарства – споживачів освітніх послуг.

Література:

1. Актуальные вопросы развития образования в странах ОЭСР / отв. ред. М. В. Ларионова. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 152 с.
2. Павлова Т. В. Досвід фінансування системи освіти у зарубіжних країнах / Т. В. Павлова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – Вип. 40. – С. 373-380.
3. Friedman M. Capitalism and Freedom / Milton Friedman. – University of Chicago Press, 1962 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdf-archive.com/2011/12/28/friedman-milton-capitalism-and-freedom/>.
4. Тропіна В. Б. Суспільні фінанси в реалізації соціальної функції держави / В. Б. Тропіна // Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2011. – № 2. – С. 79. – (Серія 1 : Економіка і управління).
5. Мельник А. Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві : моногр. / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Екон. думка, 2008. – С. 91.

ПАРТИЦИПАТОРНИЙ БЮДЖЕТ ЯК КОМУНІКАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Ухова І. М., студентка

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

Науковий керівник: к.е.н. Короленко Р. В.

Одним із інноваційних інструментів впровадження норм прямої демократії у місцеве самоврядування є партиципаторний бюджет («бюджет участі», «громадський бюджет»). Його впровадження збільшує активність населення у суспільному житті, забезпечує максимальне врахування інтересів народу під час прийняття рішень, поліпшує рівень комунікації між населенням та громадою і владою.

Розкриттю та дослідженню теоретичних аспектів щодо запровадження партиципаторного бюджетування як складової розвитку громадянського суспільства присвячені праці таких українських та зарубіжних науковців, як: Д. Длугож, Е. Шах, Б. Вамплер, Н.В. Васильєва, А. М. Бойко та ін.

Таблиця 1 - Визначення поняття «партиципаторний бюджет»

Автор	Визначення
Д. Длугож [1]	Бюджет, створений за участі громадян
Е. Шах [2]	Демократичний процес, що передбачає надання громадянам (зокрема й тим, які формально не мають громадянства) права розподілу частини коштів з міського бюджету або іншого бюджету, який їх стосується
Б. Вамплер [3]	Місцевий бюджет, розроблений та затверджений за участю громадськості, тобто фінансовий план спільного управління, що здійснюється громадянами та місцевими органами влади
Н.В. Васильєва [4]	Демократичний процес, в якому мешканці безпосередньо вирішують як витратити частину бюджетних коштів без проведення реформи системи управління містом
А. М. Бойко, Г. А. Борщ, Н. М. Гринчук [7]	Можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади
Ю.О. Гавриленко, Т.М. Загорійчук [5]	Інструмент прямої демократії, за допомогою якого громадяни беруть участь у прийнятті рішень щодо розподілу бюджетних коштів

На нашу думку, партиципаторний бюджет – це частина бюджету певного міста, яка спрямовується на фінансування заходів, що пройшли етапи проектної пропозиції, розгляду, доопрацювання та реалізації протягом визначеного періоду. В цілому на даний момент недостатньо досліджені питання щодо впровадження партиципаторного бюджетування, що обумовлює необхідність наукового пошуку у цьому напрямі.

Партиципаторний бюджет, вперше прийнятий в м. Порту-Алергі (Бразилія) у 1989 р., дозволив громадянам відчувати власну відповідальність за витрачені кошти та розвиток міста. Сьогодні ж механізм партиципаторного бюджетування реалізується у багатьох містах світу, серед яких: Нью-Йорк, Париж, Берлін, Варшава, Лодзь, Кельн. В 2015 р. за підтримки Фондації ПАУСІ в рамках Проекту «Партиципаторний бюджет – можливості для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади» в Україні експериментально започатковано «партиципаторний бюджет». До проекту першими долучились: Черкаси, Чернігів, Полтава та Луцьк. Слід відмітити, що немає закону, який би регламентував відносини щодо впровадження та реалізації партиципаторного бюджету. Регулювання відбувається на основі нормативно-правових актів місцевого самоврядування. Основна мета партиципаторного бюджету – створення та запровадження ефективної системи взаємодії влади та громадськості в бюджетному процесі для задоволення потреб мешканців міста.

Доцільно розглянути запровадження партиципаторного бюджету у м. Кривий Ріг. Партиципаторний бюджет у місті діє третій рік поспіль. Голосувати за проекти можуть повнолітні громадяни України, які зареєстровані і проживають на території міста. Віддати свій голос за проект можна за допомогою електронної системи «Громадський проект» або проголосувавши у пунктах письмового голосування. Подати проект можна за наступними категоріями: енергозбереження, туризм, благоустрій, культура, навколишнє середовище, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, фізична культура і спорт, робота з молоддю, транспорт, інше. Також здійснюється розподіл проектів за величиною бюджету на реалізацію проекту: малий проект (до 100 000 грн); середній проект (від 100 001 до 400 000 грн); великий проект (від 400 001 до 1 400 000 грн). Користувач сайту «Громадський бюджет» зобов'язується пройти реєстрацію, оформити відповідні документи за вимогами та зібрати підписи на підтримку проекту. Наступним етапом є розгляд проектів виконавчими органами міської ради. Переможцями можуть бути декілька проектів, якщо кошти на їх реалізацію менше партиципаторного бюджету. Після голосування визначаються проекти-переможці та місто в особі міської ради починає втілювати ідеї. На рис. 1 синтезовано етапи впровадження партиципаторного бюджетування.

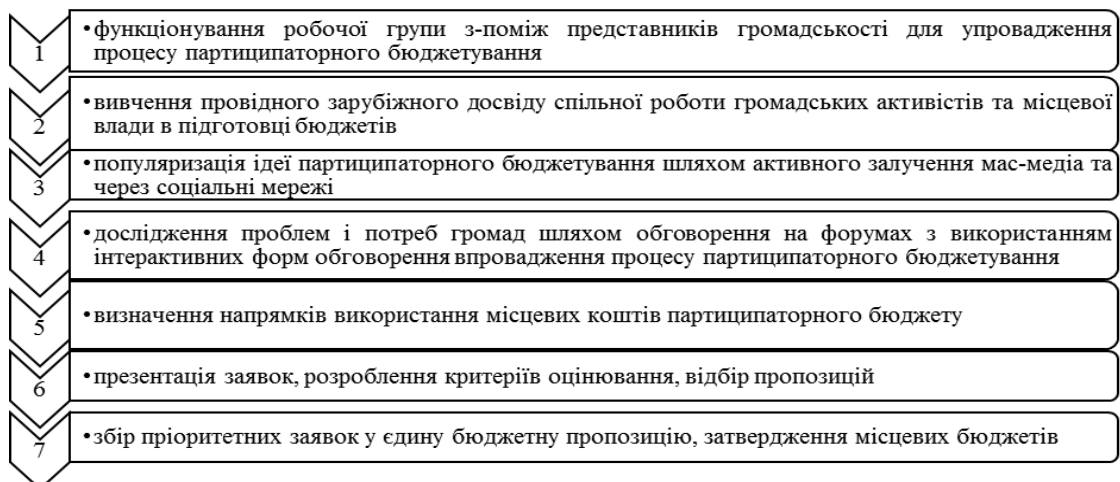


Рисунок 1 – Процес впровадження партиципаторного бюджетування

У 2017 р. на конкурс «Громадський бюджет – 2018» м. Кривого Рогу подано 145 заяв на суму 71 456 888 грн (32 малих проекти, 68 середніх проектів та 48 великих

проектів), що в порівнянні з 2015 роком на 99 заяв більше. Із 145 заяв на голосування допущено 107. Всього у голосуванні брало участь 56 648 осіб. У процесі голосування найбільше голосів надано проектам, що стосуються енергозбереження (20%), освіти (28%), благоустрою (17%) та фізичної культури та спорту (17%). Всього стали переможцями 47 проектів на суму 15 012 231 грн, з яких 24 – малі, 17 – середні, 6 – великі. Серед них можна виділити такі цікаві проекти, як розвивальна кімната для роботи з дітьми з особливими потребами «Сенсорія»; наукова електронна медіабібліотека Криворізького Покровського ліцею; створення філармонії школяра «Орбіта музичного всесвіту». Наразі всі проекти знаходяться на стадії реалізації.

Партиципаторний бюджет є новим інструментом розподілу бюджету місцевого самоврядування. Його запровадження призведе до підвищення прозорості управління державними фінансами та посилить ефективність діяльності органів влади, підвищить довіру населення до влади. Також це буде сприяти згуртуванню громадян навколо спільних ідей, які спрямовуються на розвиток міста. Функціонування партиципаторно-орієнтованої системи місцевої влади дозволить досягти значних успіхів з відновлення і зміцнення місцевого самоврядування та вийти з ситуації громадської недовіри.

Література:

1. Długosz, D., Wygnański, J.J. (2005). Obywatelewsółdecydują, Przewodnik porartycuracjis polecznej. Stowarzyszenienarzech Forum Inicjatyw Pozarządowych, Warszawa, S. 22.
2. Ed. Shah A. (2007). Participatory Budgeting. The World Bank, Washington, 269 p.
3. Wampler, B. (2000). A Guideto Participatory Budgeting. RAPER presented at the third conference of the International Budget Project, November 4-9. Available at: <http://www.internationalbudget.org/cdrom/papers/systems/ParticipatoryBudgets/Wampler.pdf>
4. Васильєва Н. В. Залучення громадськості в українських містах (на прикладі бюджету участі) / Н. В. Васильєва // Публічне урядування. – 2016. – № 4. – С. 125-133. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pubm_2016_4_14
5. Гавриленко Ю. О., Загорійчук Т. М. Партиципаторний бюджет: зарубіжний досвід та перспективи впровадження в Україні // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». - 2017. - №16.
6. Громадський Проект Кривий Ріг: Бюджет участі [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://gb.kr.gov.ua/>
7. Школа бюджетної грамотності для громадських організацій. Посібник для тренерів / авт. кол. : А. М. Бойко, Г. А. Борщ, Н. М. Гринчук та ін.; за заг. ред. Г. А. Борща. – Київ : Фонд Східна Європа, 2017. – 298 с.

ЩОДО ОЦІНКИ РОЛІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ.

Філімошкіна І. О., асистент, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м.Київ

Науковий керівник: д.е.н., професор Буряченко А. Є.

Ефективно функціонуючі комунальні підприємства відіграють важливу роль у формуванні багатства та добробуту територіальної громади як в Україні, так і зарубіжних країнах. Ключова роль комунальних підприємств – надавати якісні послуги населенню відповідних територіальних громад, а створення та функціонування таких підприємств зумовлено необхідністю [1, с. 97]: 1) виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій; 2) забезпечення життєдіяльності територіальної громади

(зокрема громадський транспорт, благоустрій населених пунктів, водопостачання, каналізація, зв'язок тощо) та 3) задоволення життєвих потреб громади в товарах (роботах, послугах), собівартість яких перевищує економічні можливості більшості її членів; а також 4) забезпечення соціального розвитку, збереження та підвищення культурного, наукового потенціалу, духовних цінностей в межах територіальної громади.

У розвинених країнах муніципальні підприємства теж відіграють важливу роль у формуванні багатства та добробуту громади оскільки [2]: створюють стабільні та якісні робочі місця для членів громади; підвищують місцеву економічну стабільність, зменшуючи залежність громади від приватного бізнесу; надають товари та послуги громадам у недоступних, віддалених місцевостях, які не є фінансово цікавими для комерційних підприємств; постачають товари та послуги місцевим жителям за нижчу вартість, ніж для інших суб'єктів; генерують додаткові доходи місцевих бюджетів, які можуть бути використані на будь які цілі, вигідні для громади; часто є більш підзвітними, прозорими та демократичними з точки зору контролю, ніж приватні компанії.

В Україні підприємства комунальної форми власності, нажаль, не мають суттєвого значення в структурі матеріального і фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування [3], так як їм характерна збитковість, залежність від дотацій з місцевих бюджетів, фізична та моральна зношеність основних засобів, на що в своїх дослідженнях також звертають увагу Галенко С.М. (2011) [4, с. 96], Гончаренко М.В. (2014) [3], Стегней М.І, Лінтур І.В. (2016) [5, с. 140] та інші. Хоча між думками зазначених науковців інтервал у кілька років, окреслені ними проблеми досі залишаються актуальними. З роками проблеми збитковості та неефективності менеджменту комунальних підприємств в Україні залишаються невирішеними, тому важливо детермінувати основні чинники таких тенденцій та визначити напрямки підвищення ефективності їх діяльності для перетворення в реальне джерело фінансового забезпечення сталого розвитку територій.

Вважаємо, що комунальні підприємства є важливим об'єктом аналізу в контексті оцінки ефективності формування та використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в Україні оскільки:

1. Комунальні підприємства є джерелом бюджетних надходжень, будучи платниками податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, рентної плати за спеціальне використання води від підприємств ЖКГ, а також забезпечуючи неподаткові надходження по таких статтях як «частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до відповідного місцевого бюджету», «надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності» та деяких інших неподаткових надходжень;

2. Комунальні підприємства сприяють зайнятості, забезпечуючи робочими місцями населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Виплачуючи заробітну плату своїм працівникам, такі підприємства перераховують до бюджету податок на доходи фізичних осіб (що в переважній більшості акумулюється на рівні місцевих бюджетів) та ЄСВ. Доходи найманих працівників впливають на їх купівельну спроможність, створюючи потенційний попит на товари і послуги у відповідній місцевості. При цьому важливо оцінити рівень заробітних плат штатних працівників та топ-менеджменту комунальних підприємств, встановити на скільки вони є обґрунтованими з точки зору ефективності управління підприємством та використання коштів громади;

3. Комунальні підприємства можуть функціонувати для забезпечення соціальних потреб населення територіальної громади, тому тут варто оцінити на скільки ефективно виконується соціальна функція таких підприємств, чи раціонально використовуються кошти громади, рівень відповідності діяльності таких підприємств визначеним у їх статутах цілям, на скільки населення громади задоволено діяльністю комунальних підприємств, тощо;

4. Комунальні підприємства як юридичні особи можуть надавати різні види послуг, здавати майно в оренду з метою отримання додаткових джерел фінансування та, відповідно, бути платниками ПДВ. Особливо це стосується підприємств житлово-комунального господарства, деякі з яких перебувають у комунальній формі власності. При цьому слід відмітити, що ПДВ повністю надходить до державного бюджету та не впливає на фінансові ресурси місцевих бюджетів, що, в певній мірі, позначається на рівні зацікавленості місцевих громад в контролі за повнотою сплати цього податку. При цьому слід оцінювати чи не перешкоджає здача майна комунального підприємства його основному виробництву, на скільки такі операції є систематичними (метою комунального підприємства є виробництво певної продукції, а не послуги з оренди) та чи не є ціна оренди значно заниженою порівняно із ринковою.

Із зазначеного вище випливає, що до оцінки ролі комунальних підприємств у формуванні та використанні ресурсів територіальних громад варто підходити комплексно. При цьому аналізувати варто не лише прямі фіскальні ефекти від їх функціонування, а й непрямий вплив комунальних підприємств на формування доходів бюджету, їх внесок в досягнення соціальних та екологічних цілей регіону, а також оцінювати ефективність менеджменту ресурсами таких підприємств, що були отримані в управлінні від територіальних громад. Якщо ж вузько підходити до цього питання, зосереджуючись лише на ролі комунальних підприємств в наповненні місцевих бюджетів, то у 2016 році до місцевих бюджетів від них в сукупності надійшло 1,17 млрд грн, що становить лише 0,9% сукупних доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів). Для порівняння, у 2008 році цей показник становив 2,4% (або 1,31 млрд грн) [розраховано за даними [6]], у тому числі надходження від податку на прибуток комунальних підприємств скоротились з 458 млн грн у 2018 році до 320 млн грн у 2017 році. За умови врахування впливу інфляційного чинника скорочення сум надходжень буде ще більшим. Для упередження некоректних висновків, важливо визначити причини негативних тенденцій: вони зумовлені зменшенням кількості комунальних підприємств чи зниженням прибутковості їх діяльності у зв'язку із неефективним управлінням ресурсами, переданими даному підприємству територіальною громадою.

Більше того, оцінку слід здійснювати у розрізі рівнів бюджетів: обласні, районні, міські, бюджети об'єднаних територіальних громад. Так, на відміну від іноземних країн, де суб'єктами права муніципальної власності визнаються лише громади окремих населених пунктів, в Україні виділяються територіальні громади первинного та вторинного рівнів, а також представницькі та виконавчі органи місцевого самоврядування, які виконують права комунальної власності від імені територіальної громади. До первинного рівня належать мешканці міст, селищ, сіл та їх об'єднань, або ОТГ з 2015 року; до громад вторинного рівня - жителі районів та областей. Вважаємо, що виявлення реальних реципієнтів послуг комунальних підприємств та оцінка рівномірності розподілу отриманих від них доходів між різними рівнями бюджетів є важливою як з фіскальної, так і економічної та соціальної точок зору.

Проте, перш ніж визначати особливості господарської діяльності комунальних підприємств, важливо чітко детермінувати які саме підприємства відносяться до комунальних, встановити основні сфери їх діяльності та можливі підходи до класифікації (за об'єктами управління, за розмірами, на ефектами впливу тощо), визначити показники оцінки результатів їх діяльності, а також оцінити їх вплив на формування ресурсної бази місцевих бюджетів у ретроспективі. Ці питання будуть об'єктом наших подальших досліджень.

Література:

1. Вінник О.М. Господарське право: навчальний посібник - К.: Правова єдність, 2009.- 766 с. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.big-lib.com/book/42_Gospodarske_pravo
2. Municipal Enterprise. Official website of The Democracy Collaborative. Available

from: <https://community-wealth.org/strategies/panel/municipal/index.html>

3. Гончаренко М.В. Підприємства комунальної форми власності в системі фінансового забезпечення сталого розвитку територій / М.В.Гончаренко // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. - Х: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2014. - Вип. 4 (47) – с. 204-211

4. Галенко С.М. Управління комунальними підприємствами: проблеми та шляхи їх вирішення / С.М. Галенко // Економіка та держава. - №7. – 2011. – с. 96-143

5. Стегней М.І., Лінтур І.В. Роль доходів від об'єктів комунальної власності у формуванні фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць / М.І. Стегней, І.В.Лінтур // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії . – 2016. - Випуск 3(03) –с. 140-143

6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА ФІНАНСОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ І ФІНАНСОВИЙ СТАН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чорноволюк А. М., студентка

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М. В.

Вагомим важелем забезпечення економічної стабільності країни є ефективна державна фінансова політика. Державна фінансова політика - це сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які здійснює держава через фінансову систему. [2]

Ефективне формування та реалізація державної фінансової політики на відповідній теоретичній і методологічній основі сприяє забезпеченню рівноваги між організацією і довкіллям, підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів, сталого функціонування господарюючого суб'єкта, якісне поліпшення рівня життя населення, розвиток галузей економіки, забезпечення фінансово-економічної та соціальної стабільності в країні.

Дослідженню формування ефективної державної фінансової політики, напрямкам і способам розвитку фінансової системи присвячено роботи: О.Вовченко, Н., Редіна, З. Варналій, В. Геєць, Д. Коваленко, Є. Іонін, В.Венгер та інші.[1,2,3] Однак, питанням щодо впливу державної фінансової політики на економічну активність суб'єктів господарювання приділено недостатньо уваги.

Фінансова політика організації взаємопов'язана з фінансовою політикою держави та впливає на систему заходів, форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення її діяльності і досягнення поставлених завдань. Встановлюючи цілі, завдання, види та способи функціонування господарюючих суб'єктів, фінансова політика визначає перспективи розвитку організації, інноваційні напрямки її діяльності, можливі ризики та циклічність економічних процесів.

Держава, здійснюючи фіскальну політику, впливає на економічні інтереси суб'єктів господарювання, створює умови функціонування підприємств та є регулятором їх інвестиційної активності.

За допомогою податкового регулювання в країні створюються необхідні умови для нагромадження фінансових ресурсів. Ефективність податкової політики передбачає наявність дієвих та адаптивних податкових інструментів (спеціальних режимів оподаткування, податкових пільг, податкового навантаження на суб'єктів господарювання,

форм оподаткування та сфер їх поширення, диференційованість податків), що впливають на економічний розвиток суб'єктів господарювання.

Грошово-кредитний (монетарний) напрямок державної фінансової політики за допомогою основних інструментів ринкового впливу (операцій на відкритому ринку, нормативів і обов'язкових резервів, процентних ставок) регулює кредитну і депозитну політику банківського сектора, інвестиційну і господарську активність суб'єктів економіки та ліквідність ринку вцілому.

Погіршення економічної та політичної ситуації в Україні призвели до безпрецедентних гуманітарних і соціальних втрат, серйозних деструктивних процесів, дефіциту фінансових ресурсів на усіх рівнях, руйнації інфраструктури на території бойових дій, дезорганізації вставлених зв'язків, втрати позицій на зовнішніх ринках та зниження експортного потенціалу. Необхідне для країни кардинальне реформування внутрішніх економічних та фінансових механізмів залишається невиразним, а окремі заходи запроваджуються в уповільненому темпі.

У сучасних умовах вітчизняні підприємства функціонують в умовах ризику та невизначеності, відсутності впевненості в тому, що фактичні фінансові результати будуть наближені до планових.

Проведений аналіз фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств України протягом 2015-2017 років свідчить про суттєве погіршення їх фінансових результатів за видами економічної діяльності як загалом, так і у промисловості вцілому.[3]

Отже, дією інструментів державної фінансової політики не забезпечено поліпшення фінансових результатів діяльності господарюючих суб'єктів на належному рівні, тому виникає гостра потреба в удосконаленні та розробці державних заходів щодо фінансової підтримки суб'єктів господарювання.

Література:

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. Бізнес Інформ. 2014. №3. С. 341-345. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/3_0/341_345.pdf.
2. Сіташ Т.Д. Фінансова політика держави: прагматика та проблематика. Академогляд.\ 2017. №42. <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/11789.pdf>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ДЕВАЛЬВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Ісай М.С., студент

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.

Обмінний курс національної валюти є одним із ключових індикаторів макроекономічного стану країни, важливим чинником впливу на функціонування та розвиток соціально-економічних процесів. Протягом усього періоду існування національної валюти в Україні (з 1996 р.) спостерігаються певні етапи її знецінення, які перериваються окремими періодами стабільності, що не спричинили суттєвого впливу на загальну девальваційну тенденцію.

На момент уведення гривні в обіг її курс щодо долара США становив 1,761 грн. за долар США. Перша девальвація національної валюти припала на 1998 р. і становила 84%. Причинами її зростання було збільшення державного боргу і проблеми з виплатами за облігаціями внутрішньої державної позики. У результаті на початок 1999 р. курс гривні до долара вже становив 3,5 грн. за долар США. Протягом цього року гривня повільно девальвувала, і до кінця року курс становив уже 5 грн. за долар США.

У наслідок подій на внутрішньому валютному ринку України пов'язаних зі світовою валютною кризою у кінці 2008 – на початку 2009 р., гривня після істотних коливань курсу, значення якого доходило до 13 грн. за долар, суттєво девальвувала до рівня 8 грн. за долар США. На цьому рівні курс протримався до подій початку 2014 р. Фінансово-економічна нестабільність в країні сформували підґрунтя для початку наступного періоду девальвації національної валюти України. Так, за 2014 р. гривня девальвувала до рівня 15,77 грн. за долар США. Найбільші темпи девальвації припали на 2015 р. Протягом цього року курс гривні знизився до рівня 24 грн. за долар США. А протягом 2016 р. національна валюта України девальвувала до рівня 27,19 грн. за долар. Протягом 2016 р. спостерігається зниження облікової ставки НБУ до 14%, що супроводжується девальвацією гривні. На початок 2017 року курс гривні до долара США та євро складав 25,15 та 27,42 грн за одиницю відповідно. На рис.1 представлено динаміку обмінного курсу гривні по відношенню до іноземних валют.

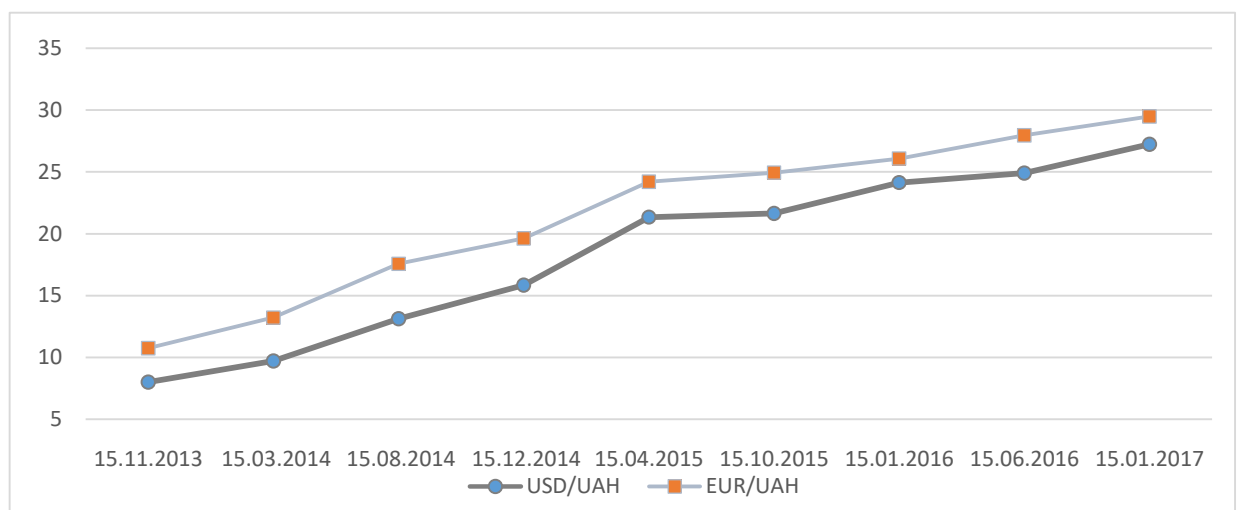


Рисунок 1 – Курс гривні стосовно іноземних валют

Виходячи із даних, представлених на рис. 1, протягом 2013-2014 років обмінний курс гривні по відношенню до долара США збільшився на 237,5% та на 200% по відношенню до євро.

Протягом 2017 року курс доллара США мав більш пожвавлену динаміку, а наприкінці року значення показника майже порівнялося з курсом євро. Таким чином, показники до доллара США та євро протягом 2017 року збільшилися на 8% та 3% відповідно. Середньозважений курс гривні до євро не повторює динаміку офіційного курсу, значення курсу суттєво не змінювалося, а курс гривні до доллара США збільшується на 2-3% по операціях купівлі-продажу на валютному ринку України. Це свідчить про девальваційні процеси в Україні, що негативно впливають на інфляційні очікування та рівень інвестиційної привабливості української економіки.

З метою зниження рівня девальзації гривні необхідно вирішити економічні, політичні та фінансові проблеми в Україні. Перспективними шляхами стабілізації валютного курсу гривні повинні стати збалансування державного бюджету шляхом постійного моніторингу статей бюджетних витрат, формування сприятливого інвестиційного середовища як для резидентів, так і для нерезидентів, забезпечення стабільності нормативно-правової бази реалізації господарської та фінансової діяльності, цільове рефінансування комерційних банків, вирішення зовнішніх проблем України.

Література:

1. Закон України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 25.11.1993 р. № 679 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
3. Інформаційний банківський портал [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.uabanker.net>

РОЗВИТОК РИНКУ ПЛАТІЖНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Капленко Т. С., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л. П.

На сучасному етапі основним напрямком розвитку ринку платіжної інфраструктури в Україні – є збільшення обсягу безготівкових розрахунків. Це пояснюється існуванням високої питомої ваги готівки в структурі грошового обороту, що не відповідає європейським стандартам 8-10%. Так, за даними 2016 року, обсяг готівки в економіці становив 13,8%. У 2016 році 58% доходів населення отримали у безготівковій формі, проте лише 18% оплачували карткою [2]. Це свідчить про те, що українці віддають перевагу готівці.

З метою вирішення даної проблеми НБУ було розроблено проект – Cashless есопому, який спрямований на розвиток та розширення використання безготівкових розрахунків та платіжної інфраструктури. Основне завдання проекту – знизити обсяг готівки в економіці до 9,5% у 2020 році [3].

Завдяки зусиллям НБУ у 2016 році, в порівнянні з 2011 роком, частка безготівкових платежів зросла з 8% до 35,5%. За прогнозами, їх частка у 2020 році має зрости до 55% [3]. Впродовж року збільшилась кількість активних платіжних карток та працювало 45 платіжних систем, та 39 систем платіжного обігу, що позитивно вплинуло на стабільність економіки країни [2].

Переведення української економіки на безготівкову систему дозволить досягти європейських стандартів життя. Для цього НБУ проводить ряд важливих заходів [1]. У 2016 році було прийнято рішення щодо зниження ліміту розрахунку готівкою до 50 тис. грн. на день. Також важливим є розвиток платіжної інфраструктури – підвищення кількості POS-терміналів до 11 тис. на 1 млн. населення. Станом на 01.01.2017 року їх

кількість становила 219,2 тис., а кількість банкоматів – 33,8 тис. Лідерами видачі платіжних карток були ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль» [3].

Розглянемо структуру операцій за платіжними картками протягом 2015-2017 роки в Україні (рис. 1).

Дані рис. 1 показують, що протягом 2015-2017 рр. кількість безготівкових платежів у структурі операцій за платіжними картками зросла на 8% і становила 450 162 млн. грн. Загальна ж кількість безготівкових операцій збільшилась на 72% і становила 891 882 млн. грн.

Така динаміка свідчить про те, що платіжний інструмент – платіжна картка набуває поширення та популярності серед громадян. Також значний розвиток інформаційних технологій, а саме мережі Інтернет надає все більше можливостей для безготівкових розрахунків. За даними 2016 року Інтернет-платежі зросли до 61% від загальної суми безготівкових операцій [2].

120

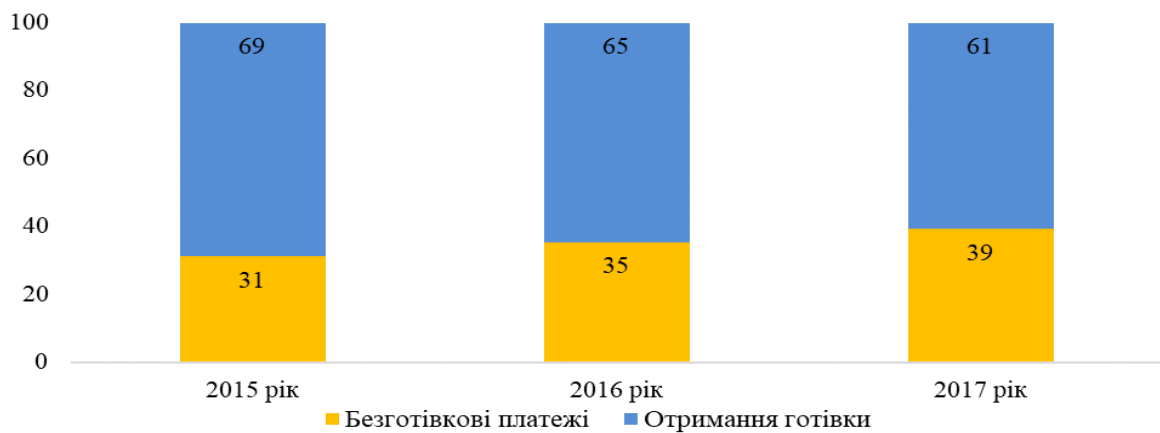


Рис.унок 1 – Структура операцій за платіжними картками протягом 2015-2017 рр., %

Розглянемо розподіл операцій з використанням безготівкових карток у 2017 році (рис. 2).

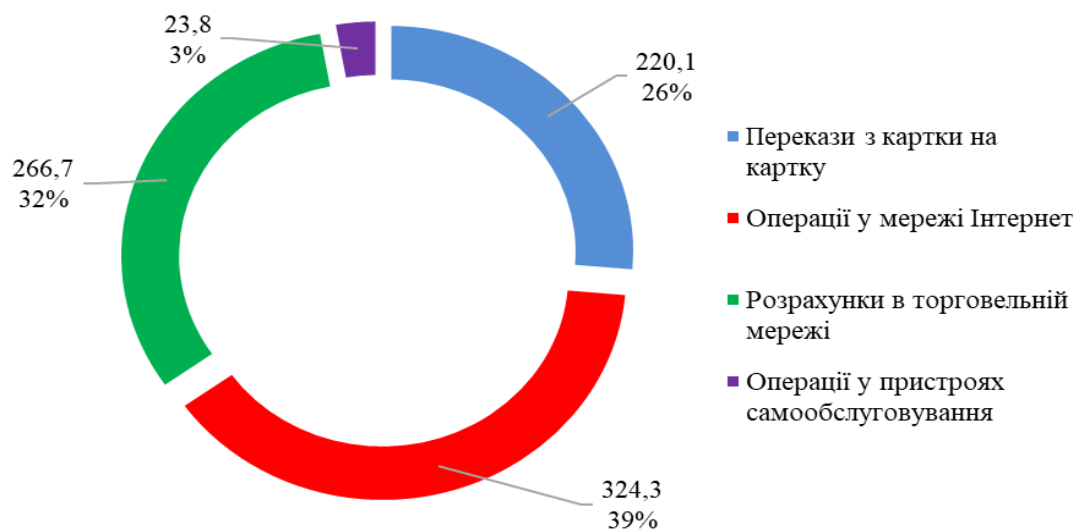


Рисунок 2 – Розподіл операцій з використанням безготівкових карток у 2017 році

Дані рис. 2 показують, що найбільша питома вага платіжних карток використовується під час операцій у мережі Інтернет – 39% від загальної кількості. На другому і третьому місці – перекази з картки на картку та розрахунки в торговельній мережі, які становлять 32% та 26% відповідно. Використання платіжних карток за операціями у пристроях самообслуговування займає останнє місце – 3%.

Виходячи з вищенаведеного, слід зазначити про динамічний характер розвитку ринку платіжної інфраструктури в Україні. Так, станом на початок 2018 року, кількість платіжних карток збільшилася на 7,6% за рік. Кількість підприємців, які дають можливість покупцям здійснювати безготівкові розрахунки зросла на 19,1%, у порівнянні з 2016 роком. Обсяг платіжних терміналів зріс за рік на 15% і чисельність терміналів на кінець 2017 року становила 6 тис. шт. на 1 млн. населення [3].

Отже, з проведеного дослідження ми бачимо, що НБУ активно розвиває платіжну інфраструктуру України, намагаючись підвищити обсяг безготівкових платежів на грошовому ринку. З метою реалізації проекту Cashless economy Регулятору необхідно провести ряд важливих заходів:

- розвивати нові технології для оплати платіжними картками – розрахунок, з використанням з QR-коду;
- збільшити обсяги безготівкової оплати у торговельній мережі;
- забезпечити більш високу надійність при оплаті в мережі Інтернет;
- запровадити міжнародні стандарти платежів IBAN.

Реалізація цих заходів дозволить залучити додаткові кошти у банківську систему та посилити контроль за безготівковими розрахунками. Це забезпечить скорочення обсягу тіньової економіки та підвищить рівень фінансової системи до міжнародних стандартів.

Література:

1. Лебедик Г.В. Стан та перспективи організації безготівкових розрахунків в Україні/ Г.В. Лебедик, Н.О. Максютенко, В.В. Яценко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/38.pdf>.
2. Ринок платіжних карток в Україні в 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.
3. Річний звіт НБУ за 2016 р. . [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=255551B0436D89DBF1C5F73F73F61702?id=49064031>

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РИНКУ

Косар Н. С., к.е.н., доцент

Білик І.І., к.е.н., доцент

Національного університету «Львівська політехніка», м.Львів

Позитивні зрушення в економіці України, покращання споживчих настроїв населення України вплинули і на функціонування банківської системи України. Зокрема, протягом 2017 р. обсяги банківських кредитів збільшилися на 42% насамперед через поживлення споживчого кредитування. Це призвело до того, що протягом другого півріччя 2017 р. скоротилася величина непрацюючих кредитів в українській банківській системі на 3,2% до 54,5% [1]. Зростання попиту у 2017 р. спостерігалось і на депозитні продукти банків. Зокрема, незважаючи на зниження депозитних ставок, обсяги залучених депозитів фізичних осіб у національній валюті зросли на 22,4%, а юридичних – на 13,6%.

У 2018 р. комерційні банки України і надалі очікують зростання попиту на свої продукти. При цьому при виборі банківських установ клієнти орієнтуються на різні фактори залежно від виду продукту. У сфері кредитування важливими факторами є ціна кредиту та легкість його отримання, у сфері розміщення коштів на депозити, розрахунково-касового обслуговування – імідж та надійність банку. За цими показниками найкращі позиції зберігають банки з іноземним капіталом та державні банки, частка яких перевищує 50% у банківській системі України. Рейтинг життєздатності ТОП-20 банків за 2017 р, ринкова частка яких перевищує 0,3% від усіх платоспроможних банків, подано у табл. 1.

Таблиця 1- Рейтинг життєздатності ТОП-20 банків України за 2017 р. [2]

Банк	Рейтинг	Чисті активи, млн. грн.	Миттєва ліквідність, %	Проблемні кредити, %
Райффайзен Банк Аваль	5,0	72108,1	15,0	5,5
УкрСиббанк	5,0	46576,7	11,3	9,0
Креді Агріколь Банк	4,5	30946,1	7,7	6,4
Сітібанк	4,5	19001,1	5,1	0,0
ОТП Банк	4,0	29822,4	8,3	9,9
ПроКредит Банк	4,0	16880,9	6,1	1,4
Правекс Банк	4,0	5224,7	8,9	0,1
Кредобанк	4,0	14307,7	6,4	3,4
Піреус Банк МКБ	3,5	3061,3	6,8	11,2
Ощадбанк	3,5	234241,0	6,0	34,8
ІНГ Банк Україна	3,5	9971,2	1,5	5,4
Банк Восток	3,5	8494,1	14,3	2,8
Індустріалбанк	3,5	4356,9	10,1	2,9
Укргазбанк	3,5	69274,3	3,8	13,5
ВіЕс Банк	3,5	2646,4	12,7	23,3
БТА Банк	3,0	1086,3	10,4	65,4
УкрЕксіМБанк	3,0	171011,3	4,4	37,1
Універсал Банк	3,0	6229,1	6,5	8,1
Ідея Банк	3,0	3579,6	6,8	4,2
ПУМБ	3,0	46532,3	6,4	0,7

В умовах гострої конкуренції невеликі комерційні банки ведуть пошук напрямів підвищення своєї конкурентоспроможності через кооперацію з різними суб'єктами ринку (мова йде про залучення додаткових посередників до збуту своїх товарів), лобювання діяльності на рівні органів місцевої влади та управління, пропозицію на ринку нових продуктів. У сфері розширення збутової мережі позитивним можна вважати досвід функціонування тих банків, які розробляють спільні програми кредитування із будівельними компаніями, що приймають на себе частину ризиків, підприємствами роздрібною торгівлі у напрямі використання стратегії win-win, коли партнери об'єднують свої зусилля у напрямі забезпечення взаємовигідного виграшу для усіх сторін [2].

Законодавчі зміни, які відбуваються протягом останніх років, зобов'язали банки надавати інформацію третім особам. Втрата монополії на дані про грошові перекази, рахунки та іншу інформацію теж суттєво позначається на функціонуванні комерційних банків. Як наслідок, на ринку банківських продуктів з'являються фінтех-компанії, які можуть за допомогою API - інтерфейсу, створеного на базі даних банку взаємодіяти з банківською системою та створювати нові сервіси для клієнтів. За прогнозами Citigroup, частка фінтех-компаній, які надають послуги в споживчому секторі зростає до 2020 р. до 10%, у 2023 р. - до 17%. До 2025 р. банки будуть вимушені скоротити кількість працівників на 30% в порівнянні з 2015 р. [3]. Проте фінтех-компанії слід розглядати не

лише як конкурентів комерційних банків, а як партнерів, що дозволяють банкам пропонувати кращі продукти та сервіс для своїх клієнтів [4].

В Україні більше 80 підприємств займаються активною розробкою інноваційних продуктів у сфері прийняття технологічних рішень у фінансовому секторі. Близько 60% фінтех-компанії почали пропонувати свої послуги протягом останніх трьох років. Основними сферами спеціалізації українських фінтех-компанії є проведення платежів та грошових переказів (31,6% від усіх компаній на ринку), інвестування в технології та ринкову інфраструктуру (19,3%), послуги у сфері кредитування (14%) та маркетингу (7%) тощо [5].

Використовуючи концепцію маркетингу відносин, банківські установи повинні активно працювати з особами, які хочуть почати свій власний бізнес. Сьогодні багато стартапів працює на програмою щодо р2р-кредитування, ініціативою запущеною ПАТ «ПриватБанк». Продовживши розвиток технологічної орієнтації, банком запущено інноваційну цифрову технологію – «безконтактний гаманець», яка діє на базі цифрової платформи MDEs та може перетворювати будь-який пристрій, підключений до мережі Інтернет на платіжний інструмент. З кожним роком зростає ринок мобільних банківських пропозицій, збільшується кількість банкінг-додатків. У 2017 р. компанією Fintech Band було запущено в Україні перший мобільний банк без відділень [6].

Monobank, по суті - це Інтернет-банкінг, до якого відноситься мобільний додаток і кредитна картка що емітована ПАТ «Універсал Банк». Ключовим аргументом щодо подальшого активного розвитку Інтернет-банкінгу є набагато нижча собівартість операцій, порівняно з операціями у відділеннях. У НБУ розглядають можливість запровадження е-гривні (електронної національної валюти), в основу якої буде покладено технологію блокчейн.

Отже на ринку банківських продуктів, за допомогою відповідних сервісів та нових структур відбуваються значні зміни, активно втілюються інновації. Можна очікувати активізацію інвесторів, що приведе до підвищення конкурентоспроможності фінансової системи. Однак, для впровадження інноваційних цифрових технологій потрібно переформувати структуру банківської фінансової системи та прийняти відповідні законодавчо-нормативні акти.

Література:

1. Банківська система України у 2017 році спрацювала зі збитком [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2018/02/21/634310>
2. Рейтинг банків: як змінився банківський сектор у 2017 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [://mind.ua/publications/20181730-rejting-bankiv-yak-zminivsya-bankivskij-sektor-u-2017-roci](http://mind.ua/publications/20181730-rejting-bankiv-yak-zminivsya-bankivskij-sektor-u-2017-roci)
3. FinTech в Україні: чому потрібно розвивати ринок фінансових технологій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://evris.law/uk/statija-fintech-v-ukraini-chomu-potribno-rozvivati-rinok-finansovih-tehnologij/>
4. Як Open Banking змінює ринок банківських послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ua/news/id1276>
5. 32% fintech-компаній України займаються платежами та переказами, - дослідження [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/tretina-ukranskikh-fintech-kompaniy-zaumayutsya-platezhami-ta-perekazami---doslidzhennya>
6. Сам собі конкурент: команда Дубілета запускає мобільний банк разом з Універсалом [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://mind.ua/news/20174657-sam-sobi-konkurent-komanda-dubileta-zapuskae-mobilnij-bank-razom-z-universalom>

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА БЕЗПЕКА ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Ладигець А. Ю., студент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського , м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М.В.

Ефективність та безпека депозитної діяльності банків – це такий стан взаємовідносин суб'єктів депозитної діяльності, за якого немає причин для виникнення протиріч і конфлікту інтересів, або ж такі причини знаходяться під контролем і не можуть негативно впливати на зміну інтересів.[1] За такого підходу в центрі уваги знаходяться інтереси учасників депозитної діяльності, які носять соціально-економічний характер. Потенційні учасники депозитної діяльності мають не лише власні, але й взаємопов'язані інтереси. Домінуючими серед взаємопов'язаних інтересів учасників депозитної діяльності є такі: збереження коштів, отримання доходу, формування умов для подальшого розвитку кожного з учасників.

За результатами аналізу та конкретизації інтересів учасників депозитної діяльності визначено, що саме взаємопов'язані інтереси, як баланс інтересів всіх учасників, стає рушійною силою активізації депозитної діяльності банку. Відтак, соціально-економічні інтереси учасників слід розглядати як об'єкт ефективності та безпеки депозитної діяльності «ОТПБанк», а заходи безпеки мають спрямовуватися на захист цих інтересів.

Тому під забезпеченням безпеки депозитної діяльності банку слід розуміти процес формування сприятливих умов для реалізації соціально-економічних інтересів всіх її учасників і досягнення поставленої ними мети. Заходи безпеки спрямовуються на попередження виникнення протиріч і конфліктів інтересів учасників депозитної діяльності. Це означає, що зміст діяльності, спрямованої на забезпечення безпеки депозитного процесу, полягає у захисті інтересів всіх її учасників, а не лише банків. І навпаки – неврахування інтересів у взаємовідносинах учасників депозитної діяльності банків призводить до виникнення загроз та зростання ризиків.

Ризиковий характер депозитної діяльності мотивує банки до пошуку ефективних заходів захисту власних інтересів.

Однак, захищаючи свої інтереси, на практиці банки здебільшого сприймають інтереси інших учасників депозитної діяльності як потенційне джерело загроз. За таких умов у взаємовідносинах банків з іншими учасниками депозитної діяльності завжди існує підґрунтя для виникнення протиріч і конфлікту інтересів, що й створює передумови для формування загроз (рис. 1).

В умовах загострення конкурентної боротьби між комерційними банками за ресурси та ефективні напрями їх розміщення для підтримки своєї конкурентоспроможності та досягнення успіхів в сфері депозитної діяльності, залучення нових вкладників та заохочення існуючих до подальшої співпраці з банком, «ОТПБанк» повинен не просто запропонувати вкладникам оптимальну проценту ставку за депозитом, широкий асортимент депозитних послуг та якісне обслуговування, а й мотивувати клієнтів до вкладення коштів створивши максимально сприятливі умови за депозитними вкладками, які будуть заохочувати вкладників до розміщення їх заощаджень.[2]

Отже, сучасна практика розробки концепцій депозитної політики банку разом з тим, що припускає ретельне вивчення запитів споживачів, не враховує такий важливий момент, як культура і філософія відносин з клієнтами. Тому варто формувати менеджмент на основі партнерських відносин.



Рисунок 1 - Причини виникнення протиріч і конфліктів соціально-економічних інтересів суб'єктів депозитної діяльності

Важливим моментом у реалізації депозитної стратегії є залучення та утримання «ОТПБанком» клієнтів. З метою її вирішення нами запропонований комплекс заходів, представлений на рисунку 2.



Рисунок 2 - Комплекс заходів щодо збереження та залучення нових клієнтів в «ОТПБанк»

Визначивши круг вигідної для себе клієнтури, а також встановивши для нього рівень обслуговування, банк має з'ясувати причини, що спонукають клієнтів змінити банківську установу. (рис.3)

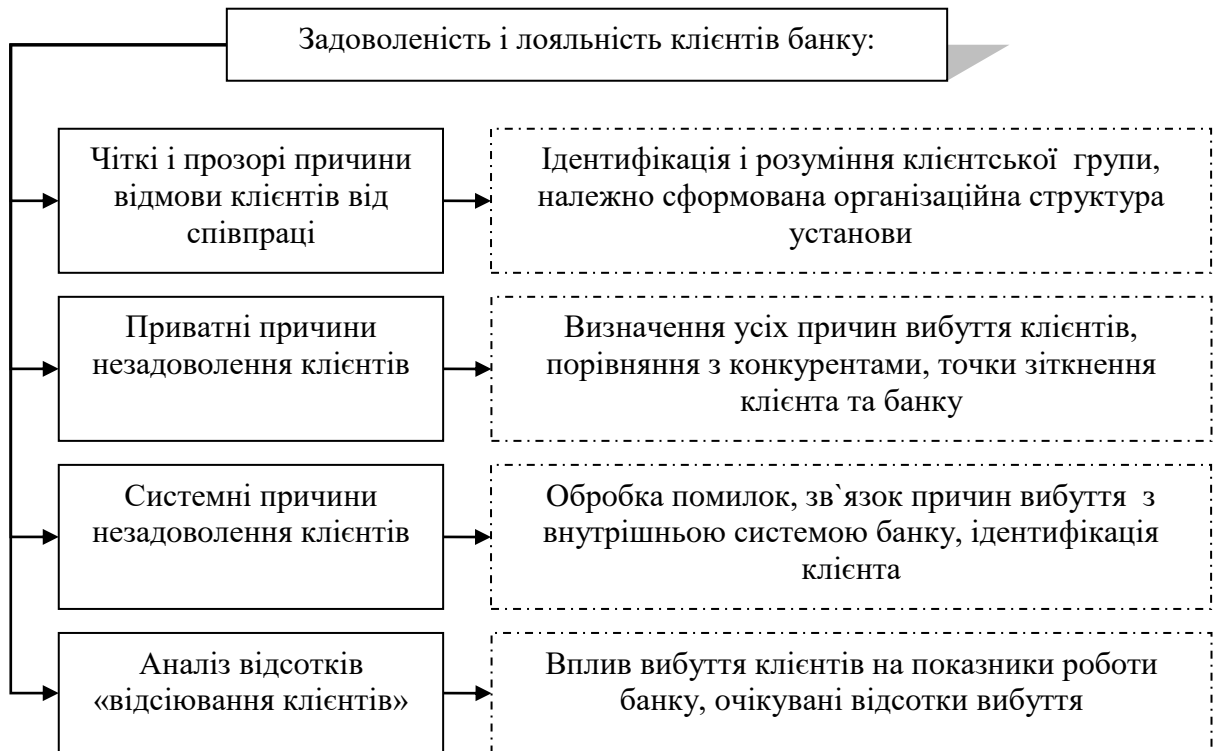


Рисунок 3 - Аналіз причин відтоку клієнтів*

* складено на основі джерел [1,2]

В цілому, запропоновані інструменти залучення депозитних ресурсів з використанням нецінових факторів у «ОТПБанк» дозволять сформувати високий рівень задоволеності і лояльності клієнтів банку.

Література:

1. Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / В. Є. Волохата // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 58 (964). – С. 21.
2. Перехрест Л.М. Банківський ризик-менеджмент / Л.М. Перехрест // Актуальні проблеми економіки. – № 10. – 2016. - С. 122-127.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Марченко А. А., магістр

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського ,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М.В.

В умовах посилення глобалізаційних процесів перед банками постає завдання вивчати потреби своїх клієнтів і задовольняти їх на достатньо високому рівні наближеному до європейської системи обслуговування. Вирішальними факторами, що спонукають фізичних та юридичних осіб залишатися клієнтами банківської установи та рекомендувати банк іншим, є: рівень якості банківських послуг та банківського обслуговування, відсоткові ставки, доступність послуг, рейтинг банку на ринку

банківських послуг, надійність банку, спрощеність системи документального оформлення тощо.

З метою постійного залучення та якісного обслуговування клієнтів з максимально можливим комфортом ПАТ КБ «ПриватБанк» розширює мережу філій, контролює продовження часу обслуговування та підвищує компетентність робітників на професійному та психологічному рівнях.

ПАТ КБ «ПриватБанк» є одним із найбільш конкурентних банків на депозитному ринку України, тому нами були систематизовані показники якості депозитного обслуговування які наведено на рис. 1.



Рисунок 1 - Показники якості депозитного обслуговування в ПАТ КБ «ПриватБанк»

З метою підвищення ефективного управління якістю послуг необхідно прописати в банківській корпоративній етиці персональну відповідальність співробітників банку за якість депозитного обслуговування, а саме:

- індивідуальний підхід до кожного клієнту банку;
- проведення банківських тренінгів для клієнтів банку щодо депозитних програм у вигляді інтерактивної гри;
- проведення квестів на банківську тематику з метою підвищення грамотності серед дітей;
- друк листівок з цікавою інформацією про депозитні послуги;
- надання консультаційних та інформаційних послуг клієнтам;
- оптимізація часових меж надання депозитних послуг;
- система бонусів, розігрування призів для клієнтів, привітання до свят через мобільні додатки з метою нагадування про філію банку;
- оптимізувати графік роботи філій банку що буде відрізняти від інших представництв.

Отже, можна зробити висновки, що впровадження в практику банку запропоновані заходи щодо підвищення рівня управління якістю депозитних послуг надасть змогу банківській установі утримувати позиції на ринку депозитних послуг, підвищити рівень довіри до банку, сформувати постійну клієнтську базу, а також наблизитися до європейського рівня обслуговування.

Література:

1. Волик Н. Г. Ефективність управління залученими ресурсами комерційного банку в сучасних умовах [Текст] / Н.Г. Волик, М.О. Чугуєнко // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – 2011. – № 1(34). – С 223-229.

2. Впровадження системи управління якістю депозитних послуг [Електронний ресурс]: / електронний журнал Економіст. – Режим доступу: <http://ekonomist.kiev.ua/studentu/vprovadzhennya-sistemi-upravlinnya-yakisty-depozitnix-poslug.html>. – 28.02.2011

СТАН ГРОШОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Похитон І.П., студент

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаповал Л.П.

В сучасних умовах на стан грошового ринку впливають грошові агрегати та грошова маса. За формою грошова маса виступає як готівкові знаки (банкноти та розмінні монети); грошові кошти на банківських рахунках різних видів (депозитні гроші); деякі види цінних паперів (вексель, чек) та інші. Тому в міжнародній банківській статистиці широко використовується агрегатний метод класифікації функціональних форм грошей.

Відповідно до правил НБУ виділяють грошові агрегати різного складу:

- M0 - включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями;
- M1 - грошовий агрегат M0 та переказні депозити в національній валюті;
- M2 - грошовий агрегат M1 та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити;
- M3 - (грошова маса) - грошовий агрегат M2 та цінні папери, крім акцій.

Грошова маса в Україні характеризується наявністю сталої тенденції до зростання (рис. 1).

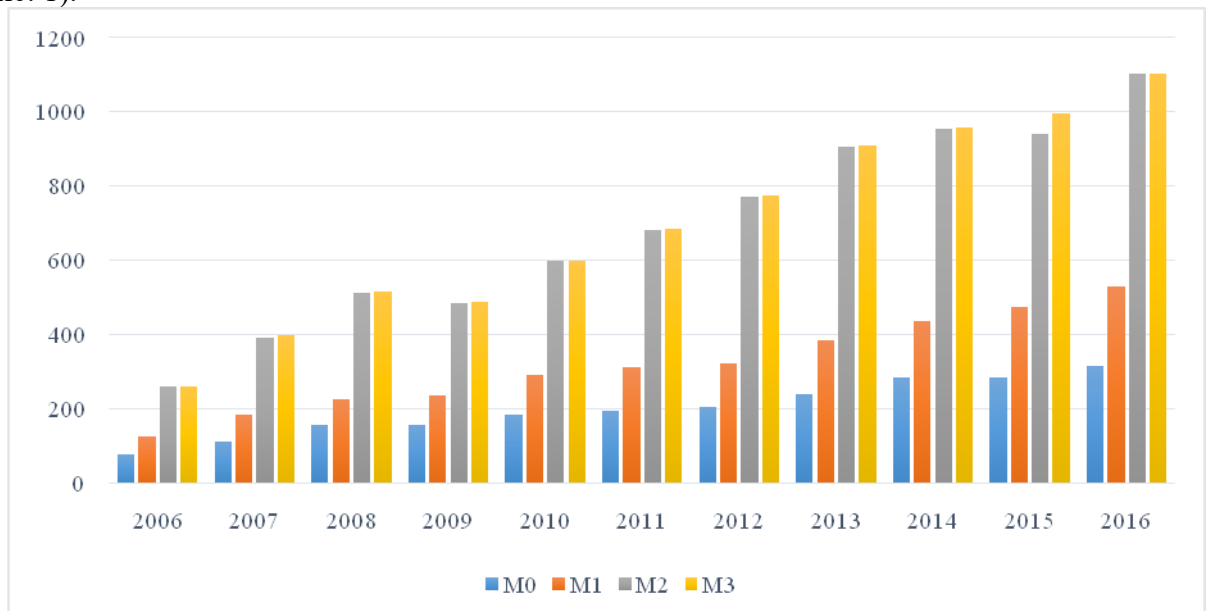


Рисунок 1 – Динаміка показників стану грошової маси

Динаміка грошових агрегатів протягом досліджуємого періоду свідчить про зростаючу тенденцію. Так грошовий агрегат M₀ зріс на 231,4 млрд. грн., грошовий агрегат M₁ – на 418,6 млрд. грн., грошовий агрегат M₂ зріс – на 864,4 млрд. грн. а грошовий агрегат M₃ зріс – на 863 млрд. грн.

Це характеризує зростання обсягу грошової маси в країні, що призводить до збільшення готівки в структурі грошового обороту. Основною причиною зростання грошової маси є інфляція, девальвація грошової одиниці, зростання доходів населення.

В розвинених країнах питома вага готівки у складі грошової маси складає від 5% до 10%. В Україні розглядаючи структуру грошового обороту (рис. 2) питома вага готівки за 2016 рік збільшилася до 28,5%, що є негативним явищем.

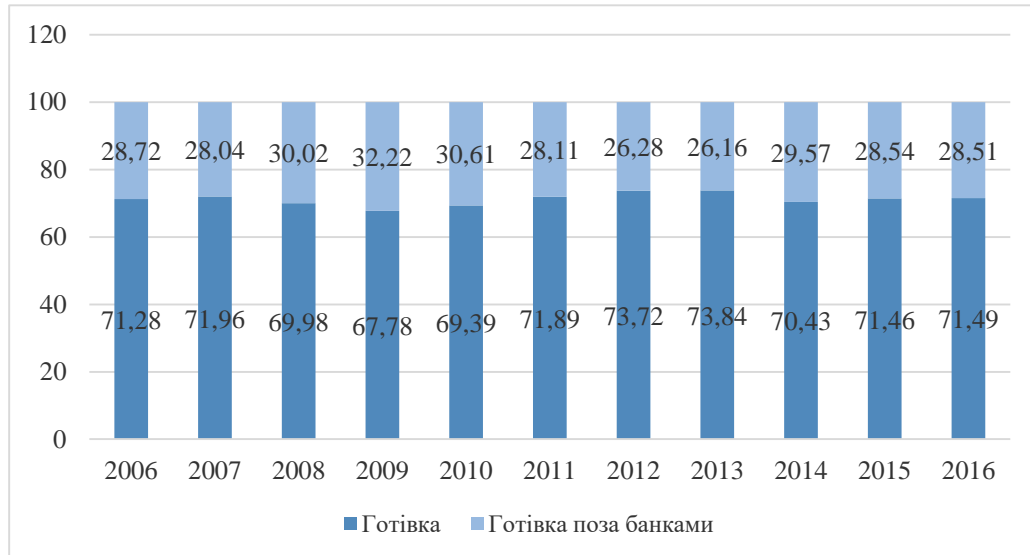


Рисунок 2 – Структура грошового обороту

З метою вирішення даної проблеми НБУ проводить зважену та гнучку грошово-кредитну політику, підтримуючи ліквідність банківської системи, нівелюючи інфляційний і девальваційний тиск.

За таких умов, Україна зможе протягом найближчих років досягти тих показників, які пред'являються до країн, які прагнуть стати членами Європейського союзу. А також використання методів та інструментів грошово-кредитної політики може сприяти подальшому збалансуванню грошового ринку, налагодженню дієвого контролю над діяльністю комерційних банків, а також зміцненню фінансово-кредитної та банківської систем держави в цілому.

Отже, основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік повинні враховувати тенденції розвитку вітчизняної економіки та грошово-кредитної сфери в межах завдань Національного банку України для досягнення цілей забезпечення стабільності грошової одиниці[1].

Література:

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2016 - 2020 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://goo.gl/aVBUxf>
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 зі змінами. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
3. Статистичні матеріали Національного Банку України - Статистичний бюлетень (електронне видання) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/Electronic%20bulletin/dakta/stat.pdf>
4. Статистичні матеріали Національного Банку України - Монетарний огляд (електронне видання) [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58037

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Хижняк Ю. О., магістр

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Петченко М.В.

Нестабільна економічна ситуація та загострення конкуренції на ринку банківських послуг в Україні змусили банки вести пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг, зокрема, шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових інноваційних продуктів та послуг.

Стратегічний розвиток банківської системи в Україні, повинен бути орієнтований на глобальні тенденції розвитку банківського бізнесу, які відображають необхідність впровадження інноваційних технологій у банківську діяльність.

Основні види банківських інновацій наведені на рис. 1.[2]



Рисунок 1- Основні види банківських інновацій

Не зважаючи на те, що інновації є дієвим інструментом підвищення ефективності діяльності банківської установи, є фактором зростання прибутку та покращення репутації банку, українські банки стикаються з багатьма проблемами при впровадженні інноваційних продуктів та технологій, основними з яких є: дефіцит власних фінансових ресурсів для проведення інновацій; ризикованість і незахищеність операцій із вкладення коштів в інноваційні проекти; недостатнє використання маркетингових досліджень і маркетингових інструментів. [1,3]

Для вирішення багатьох проблем, пов'язаних з інноваційною діяльністю вітчизняних банків, необхідні вдосконалення не тільки зі сторони банків, а й зі сторони держави, яка повинна розробити стратегію розвитку ринку фінансових послуг, у якій передбачити:

- основні інноваційні напрямки розвитку ринку банківських послуг і методи їх підтримки;
- розвиток і запровадження перспективних технологій обслуговування клієнтів, обробки та передачі інформації;
- взаємодію різних сегментів ринку фінансових послуг;
- розвиток системи регулювання і нагляду ринку фінансових послуг як єдиного цілого, а не окремих його сегментів. [1,2]

Отже, формування банківських інновацій в Україні є складною та комплексною проблемою, що стосується та охоплює всіх її учасників і напрями банківської діяльності. Українські банки повинні відповідати вимогам часу для реалізації своїх головних функцій, забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності банківської системи, що в умовах глобалізації неможливо без упровадження стратегічних і радикальних фінансових інновацій.

Література:

1. Карчева І. Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0 / І. Я. Карчева // Фінансовий простір. – 2015. – № 3 (19). – С. 299- 305.
2. Крупка М. І. Фінансові інновації державних банків України / М. І. Крупка // Фінансовий простір. – 2014. - № 4 (16). – С. 127- 131.
3. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз. – 2013. - №2. – С. 43 – 51.

СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ РИНКОВОГО СЕГМЕНТУ БАНКУ НА ОСНОВІ M&A

Циганова Н. В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м.Київ

Розвиток ринку банківських послуг закономірно супроводжується посиленням конкуренції та зростанням значення конкурентних переваг, що формуються ринковим сегментом, фінансовим станом, продуктовою, ціною, збутовою політикою банку, його персоналом, іміджем, корпоративною культурою тощо. Поступальний розвиток банківського бізнесу зазвичай передбачає використання стратегії зростання на основі збільшення ринкового сегменту, що може базуватися на розширенні регіональних, клієнтських, продуктових меж діяльності банку.

Стратегія розширення ринкового сегменту банку може передбачати:

- ✓ збільшення клієнтської бази за рахунок розширення філіальної мережі й охоплення клієнтів інших регіонів,
- ✓ більш щільне охоплення клієнтів в межах наявної збутової мережі послугами банку, у тому числі шляхом залучення клієнтів інших банків,
- ✓ додаткове охоплення наявних клієнтів новими послугами тощо.

Два останні напрями вважаються менш витратними і ризикованими. Проте вони мають певну межу для нарощування обсягів діяльності, тому банки не можуть ігнорувати перший напрямок. Але географічне розширення ринкового сегменту банку на основі відкриття нових філій та відділень несе у собі певні ризики, адже діяльність філії може виявитися неефективною і банк замість додаткового центру прибутку отримає центр витрат. Тому банки на розвинених ринках часто обирають шлях придбання готового банківського бізнесу у вигляді невеликого регіонального банку або філіальної мережі. У цьому випадку інвестиції спрямовуються не лише у банківське приміщення та обладнання. Купується працюючий бізнес з клієнтською базою, персоналом, продуктивним рядом тощо. Особливо привабливими є такі угоди при виході на зарубіжні ринки банківських послуг, де потрібно вирішувати і проблеми правового характеру для отримання доступу на нові ринки.

Цей шлях є перспективним і для вітчизняних банків, адже останні роки є можливість придбання банківського бізнесу за дуже привабливими цінами. Наприклад, у 2017 р. ТАСкомбанк виграв конкурс Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) на виведення неплатоспроможного Діамантбанку з ринку. При цьому Таскомбанк отримає портфель «гарантованих» депозитів Діамантбанку, якщо підпише з ФГВФО договір про

передачу йому зобов'язань на 1,1 млрд.грн. і активів на таку ж суму [2]. Це є логічним продовженням обраної даним банком агресивної стратегії нарощування ринкового сегменту. За останні роки цей банк показав досить агресивну поведінку на ринку, фактично подвоїв активи, придбав Універсал банк, однак великі портфелі інших банків ще не купував [2].

Як показує зарубіжний досвід, протягом останніх десятиліть найбільш перспективним напрямом реалізації стратегії розширення ринкового сегменту банку є консолідація на основі угод злиття і поглинання (mergers and acquisitions, M&A). В економічно розвинених країнах реорганізація компаній у формі M&A може відбуватися такими способами [3]:

- поглинання, коли усі акції з правом голосу банку – об'єкта злиття, що перебувають в обігу, обмінюються на акції, довгострокові боргові зобов'язання та готівкові кошти банку – ініціатора угоди, в результаті чого перший припиняє існування як юридична особа. Відповідно до українського законодавства така угода називається приєднання [1];

- злиття (або консолідація), коли на місці двох (чи кількох) банків утворюється нова юридична особа, з припиненням функціонування банків, що об'єднуються, як юридичних осіб;

- придбання контрольного пакета акцій (істотної участі), коли один банк купує всі акції з правом голосу або контрольний пакет (50 % акцій плюс одна акція) іншого банку. У даному разі другий банк стає дочірнім стосовно до першого банку, зберігаючи при цьому статус юридичної особи;

- придбання активів, коли банк здійснює придбання всіх або лише чистих активів іншого банку, при цьому за останнім зберігається статус юридичної особи і він не є афілійованим стосовно до першого банку.

Розширення ринкового сегменту банку на основі M&A потребує розробки відповідної стратегії, яка являє собою комплекс довгострокових заходів, спрямованих на збільшення розміру банку та його ринкового сегмента шляхом придбання банківських установ чи їх структурних підрозділів або на основі добровільного об'єднання з іншою банківською установою. У зарубіжній практиці стратегічні процедури реорганізації банків відпрацьовані та законодавчо врегульовані. Існує ряд фірм, що спеціалізуються на наданні консалтингових послуг у даній сфері, а також на розробці ефективної стратегії приєднання. Так, найвідоміші консультанти у даній сфері – компанії «J.P. Morgan» (серед 20 найбільших угод зі злиття/поглинання – ринкова частка цієї компанії становить 19,5 %), «UBS Warbug Salomon» (18,7 %), «Smith Barney» (18,1%) та ін. [4]. Вітчизняні ж банки зіштовхуються з низкою проблем у даній сфері. Зокрема, процес стратегічного планування ще потребує подальшого впровадження та вдосконалення. На нашу думку, стратегічне планування, спрямоване на реорганізацію банку шляхом злиття і поглинання, має відбуватися у кілька етапів [3, с. 85-89].

Перший етап – це прийняття рішення та постановка цілей. На цьому етапі визначаються цілі й завдання реорганізації, об'єкт злиття/поглинання, проводиться його оцінювання та визначається ціна угоди, формується команда й визначаються критерії для прийняття остаточного рішення. На другому етапі безпосередньо формується стратегія і система тактичних планів, а також спільний план розвитку банків. На даному етапі також визначаються джерела фінансування. Третій етап – узгодження стратегій. Для того щоб реорганізація була ефективною, потрібно досягти взаєморозуміння керівництва та власників обох банків. Тут визначаються терміни, порядок та умови реорганізації, порядок конвертації акцій банку, що приєднується, права власників банків, питання захисту інтересів персоналу та клієнтів. На основі оцінювання організаційних структур і корпоративної культури банків визначається комплекс необхідних змін для успішної їх інтеграції. Цей етап завершується укладанням Угоди про порядок злиття або приєднання. У разі не дружнього (ворожого) поглинання розроблюється комплекс заходів щодо

нейтралізації захисту від ворожого поглинання. Четвертий етап – розробка процедур і правил. Здійснюється підготовка документації, проводяться необхідні організаційні заходи, готується пакет документів для реєстрації з боку державних наглядових органів. Це напружений момент для керівництва та власників обох банків. П'ятий етап – об'єднання, коли відбуваються загальні збори акціонерів обох банків і приймають остаточне рішення про реорганізацію, проходить процедура державної реєстрації цієї події, проводяться загальні збори акціонерів реорганізованого банку. І останній, шостий, етап – робочий. Саме під час цього етапу здійснюються заплановані організаційні та структурні зміни, реорганізуються структурні підрозділи та відбуваються кадрові переміщення, банк освоює нову ринкову нішу та нормалізує фінансові показники. На даному етапі на основі визначених критеріїв оцінювання ефективності стратегії реорганізації проводиться підсумкове оцінювання результатів реалізації визначеної стратегії та формується висновок про рівень її ефективності. На основі проведеного оцінювання результатів реорганізації відбувається подальше коригування корпоративної стратегії банку.

Отже, значне поширення процесів консолідації у банківській сфері пов'язане з тим, що злиття та поглинання банків надає останнім низку суттєвих переваг, а саме: зростання дохідності; отримання готового бізнесу, клієнтури, мережі філій; усунення конкурентів, розширення ринкового сегмента й посилення конкурентоспроможності, стабілізація ринкового становища; диверсифікація діяльності і як наслідок – зменшення банківських ризиків; зростання ресурсної бази; розв'язання проблем капіталізації; отримання кваліфікованого персоналу та подолання неефективного управління; усунення правових обмежень діяльності (якщо злиття забезпечує виходи на інші сегменти фінансового ринку або подолання національних меж) тощо. Саме вони й формують основні цільові настанови у ході побудови відповідних стратегій.

Література:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. ТАСкомбанк заполучил «драгоценность» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finclub.net/analytics/taskombank-zapoluchil-dragotsennost.htm>
3. Циганова Н.В. Концентрація та централізація капіталу в банківській сфері : монографія / Н.В. Циганова. – К. : КНЕУ, 2014. – 254 с.
4. Schmelkin A. Banking giants edge out street in M&A rankings // American Banker. 2002. Vol. 167. Issue 127.

ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Павелко О.О., студентка

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Науковий керівник: к.е.н., доцент Смолич Д. В.

Збутова діяльність для підприємства є надзвичайно важливою складовою його ефективного існування, оскільки ефективне планування та організація збуту забезпечить підприємству економічний успіх, підвищить значимість на ринку та забезпечить конкурентні переваги серед інших суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах господарювання у керівництва підприємств виникає питання в удосконаленні системи управління збутовою діяльністю, адже це відіграє велику роль в можливостях гнучкого реагування та пристосування цієї системи до вимог ринку, які постійно змінюються.

Під системою управління збутовою діяльністю будемо розуміти сукупність організаційних форм, через які здійснюється загальне управління збутовою діяльністю на всіх її етапах, а також економічних важелів, що сприяють збільшенню обсягів реалізації продукції та розвитку підприємства [1].

У діяльності підприємства проблема управління збутом розв'язується вже на стадії розробки політики фірми. А саме про вибір найефективнішої системи, каналів і методів збуту стосовно конкретно визначених ринків. Це означає, що виробництво продукції із самого початку орієнтується на конкретні форми та методи збуту. Тому розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найвищої ефективності процесу реалізації товару [2].

Мова йде саме про маркетинговий підхід до організації збуту підприємства, тому на цьому етапі виникає більшість проблем пов'язані з реалізацією продукції. Завданням керівництва є прийняти рішення стосовно вибору ринків збуту, методів збуту і його стимулювання. Управління збутовою діяльністю підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Розробка збутової політики підприємства повинна базуватись на результатах аналізу наявної збутової системи [3].

Одним із підходів удосконалення збутової діяльності підприємства є удосконалення системи планування збуту. Для цього необхідно простежити відхилення від темпів продажу, стратегії, більш точно визначити стратегію підприємства, зробити прогнозування обсягу товарів, визначити частку ринку.

Правильна організація управління збутовою політикою і своєчасне запровадження збутових стратегій можуть забезпечити підприємству міцну позицію на ринку й активізувати його ринкову діяльність в умовах жорсткої конкуренції [4].

Важливою складовою в управлінні збутовою діяльністю фірми є управління збутовим персоналом. Для ефективно організації збуту підприємства необхідна достатня кількість кваліфікованих працівників, які будуть здійснювати свої обов'язки для досягнення максимального результату на користь підприємства. Людський фактор відіграє у збуті ключову роль. Реалізація нових стратегій одночасно й змінює роль збутових працівників [5].

Тому для удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства необхідним є створення корпоративної культури, оскільки вона формує корпоративний дух підприємства, забезпечує персонал системою правил і цінностей, а отже, досягнення максимальних результатів. Доцільним є постійне навчання, корпоративні тренінги, підвищення кваліфікації, щорічні екзаменаційні атестації на підприємстві за фаховою діяльністю працівників.

В організації збутової політики важливу роль відіграє стратегічне планування. Цілі збутової діяльності мають виходити з місії підприємства, бути кількісно вимірними та

обмеженими у часі. Пріоритетне значення при цьому повинні мати стратегічні цілі. Однак на практиці стратегічних цілей збуту часто не встановлюють, тому в умовах ринкової економіки підприємствам необхідно спрямовувати свою управлінську діяльність у сфері збуту на стратегічну перспективу [4].

Отже, підсумовуючи вище зазначене, удосконалення системи управління збутовою діяльністю підприємства буде сприяти підвищенню обсягів реалізації продукції підприємства та підвищення прибутку від його діяльності. Для підприємства важливо побудувати ефективну систему збутової діяльності, застосовуючи при цьому нові технології та сучасні засоби комунікації зі споживачами. До прикладу, застосування інтернет-технологій при комунікації із клієнтами (ведення соціальних мереж, офіційного сайту, використання інтернет-реклами).

Література:

1. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – с.88-95.
2. Соколюк Г.О. Конкурентні стратегії виробничого підприємства: особливості вибору та умови реалізації / Г.О. Соколюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 163-169.
3. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством / Н. В.Терент'єва // Ефективна економіка. – 2016. – №2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=478>.
4. Янишин Я.С. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві/ Я.С Янишин, Ю.П. Кашуба// Економіка АПК. – 2013. – №9. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk/13_09_67-70.pdf.
5. Балабанова Л.В. Маркетинг / Л.В. Балабанова: підруч. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 646 с.

АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ, ЛЮДСЬКИХ ТА ІНШИХ РЕСУРСІВ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ НОВОГО ОПЕРАТОРА ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПАТ «МАГІСТРАЛЬНІ ГАЗОПРОВІДИ УКРАЇНИ»

Рамазанов В. А., аспірант

Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

Науковий керівник: д.е.н. Чукаєва І. К.

Після проголошення незалежності України найважливішою проблемою стало створення і забезпечення системи національної безпеки, в якій провідні місця належать економічній та енергетичній складовим.

В рамках виконання зобов'язань взятих на себе Україною згідно з Договором про заснування Енергетичного Співтовариства та Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, що передбачає імплементацію актів законодавства Енергетичного Співтовариства у сфері енергетики, а саме: Директиви 2009/73/ЄС про спільні правила внутрішнього ринку природного газу та про скасування Директиви 2003/55/ЄС [1]; Регламенту (ЄС) 715/2009 про умови доступу до мереж транспортування природного газу та яким скасовується Регламент (ЄС) 1775/2005 [5], було прийнято Закон України «Про ринок природного газу», який набрав чинності з 1.10.2015 року.

Також Уряд прийняв рішення про затвердження плану реструктуризації НАК «Нафтогаз України» у відповідності до розпочатої у 2015 році реформи газового ринку. Це дозволить забезпечити відокремлення діяльності з транспортування природного газу та його

зберігання (закачування, відбору), що відповідає вимогам Третього енергетичного пакету Європейського Союзу, а саме 01.07.2016 року було прийнято постанову Кабінету Міністрів України за № 496 (із змінами, внесеними згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 09.11.16 № 800) [2].

Зазначеною постановою Кабінету Міністрів України затверджено план реструктуризації публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» з метою відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу (далі – План реструктуризації НАК «Нафтогаз України») та обрано модель відокремлення діяльності з транспортування природного газу, передбачену статтею 23 Закону України «Про ринок природного газу», як модель відокремлення для оператора газотранспортної системи України, яка перебуває в державній власності та не підлягає приватизації.

Проведення аналізу матеріально-технічних, людських та інших ресурсів, необхідних для ефективної роботи ПАТ «Магістральні газопроводи України» здійснювалося Міністерством енергетики та вугільної промисловості України з метою реалізації пункту 3 Плану реструктуризації НАК «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».

Метою документу є визначення концептуальних підходів, для підготовки попереднього переліку активів, матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для ефективної роботи ПАТ «Магістральні газопроводи України», включаючи аналіз активів, що використовуються у діяльності з транспортування природного газу.

Враховуючи надважливе стратегічне значення газотранспортної системи України в частині виконання нею двох основних функцій: транспортування природного газу для забезпечення споживачів України, а також транзит природного газу через територію України до країн Європейського Союзу, підхід до аналізу активів, матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для ефективної роботи ПАТ «Магістральні газопроводи України», здійснювався з огляду на мету та предмет діяльності товариства, визначені статутом, який затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 16.11.2016 р. № 837) [3].

Під час проведення аналізу активів, матеріально-технічних та інших ресурсів було враховано наявність на ринку специфічних послуг з ремонту та обслуговуванню унікального обладнання компресорних станцій, підземних сховищ газу та лінійної частини газопроводів.

Таким чином, об'єктом аналізу, підготовленого Міненерговугілля були активи, матеріально-технічні та інші ресурси, які перебувають на балансі ПАТ «Укртрансгаз» та використовуються для транспортування, зберігання природного газу та експлуатації, реконструкції і обслуговування магістральних газопроводів (в т.ч. об'єктів на них) та сховищ природного газу.

Газотранспортна система України була спроектована та побудована як єдиний комплекс магістральних газопроводів та підземних сховищ газу для ефективного, надійного та безперебійного забезпечення природним газом споживачів України та транзиту газу в країни Європи.

Тому надійна робота української ГТС - це важливий чинник для безпеки функціонування єдиного європейського газового ринку та може мати ключову роль в імplementації так званого «газового кільця» Енергетичного Співтовариства.

Концепція «Газового кільця» Енергетичного Співтовариства - це сукупний розвиток газової інфраструктури як на національному рівні країн-учасниць, так і на рівні підключень до газопроводів (існуючих чи тих, що будуть побудовані). Визначення «Газове кільце» включає також ресурсну базу та можливість керувати всією газовою системою та регулювати її у разі виникнення кризових явищ чи загрози у постачанні.

Крім того, проведення «анбандлінгу» (відокремлення діяльності з транспортування природного газу (діяльності Оператора ГТС) від видобутку і постачання природного газу та електричної енергії є вимогою статті 9 зазначеної вище Директиви 2009/73/ЄС.

Таблиця 1 - Характеристика газотранспортної системи ПАТ «Укртрансгаз»

Параметри ГТС	Одиниця виміру	Кількість
1 Довжина газопроводів, всього у т.ч. магістральних газопроводів газопроводів-відгалужень розподільних газопроводів	км	38046,030 22202,084 13461,194 2382,752
2 Продуктивність газотранспортної системи: на вході від суміжних ГТС на виході до суміжних ГТС, у т.ч. до країн Європи	млрд. м ³ /рік	302,1 178,5 146,0
3 Кількість компресорних станцій (компресорних цехів)	шт.	72 (110)
4 Кількість газоперекачувальних агрегатів	шт.	702
5 Потужність компресорних станцій	МВт	5448,0
6 Кількість підземних сховищ газу (ПСГ)	шт.	12
7 Проектний активний об'єм ПСГ, які працюють циклічно	млрд.м ³	30,95
8 Кількість газорозподільних станцій (ГРС)	шт.	1473
9 Облікова чисельність	осіб	21073

Джерело: дані Міненерговугілля, 2017 рік

Також з метою збереження отримання доходів від транзиту природного газу наразі згідно із постанови Кабінету Міністрів України від 13.12.2017 № 1005 «Деякі питання відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу» [4], створено робочу групу для розроблення умов конкурсу з визначення партнерів газотранспортної системи України.

Література:

1. Директива 2009/73/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. щодо спільних правил для внутрішнього ринку природного газу, що скасовує Директиву 2003/55/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:211:0094:0136:en:PDF>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 липня 2016 р. № 496 «Про відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/496-2016-%D0%BF>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 р. № 837 «Питання публічного акціонерного товариства «Магістральні газопроводи України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/837-2016-p
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2017 р. № 1005 «Деякі питання відокремлення діяльності з транспортування та зберігання (закачування, відбору) природного газу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1005-2017-%D0%BF>
5. Регламент ЄС № 715/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. про умови доступу до мереж транспортування природного газу, що скасовує Регламент ЄС № 1775/2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: old.minjust.gov.ua/file/32567.docx

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ -ПРАВНИКІВ

Сидоркіна Р. Д., старший викладач

Західнодонбаський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом, м. Павлоград

Відповідно до статті 42 Конституції України держава гарантує кожному громадянину право на підприємницьку діяльність -безпосередньо, систематично, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку[1].

Одним з найважливіших конституційних принципів забезпечення є державний захист конкуренції у підприємницькій діяльності шляхом застосування антимонопольного законодавства, побудованого за принципами встановлення на законодавчому рівні правил конкуренції, обов'язкових для виконання всіма суб'єктами господарювання.

В процесі проведеного дослідження нами з'ясовано, що в Україні створено цілісну систему правових та організаційних механізмів реалізації конкурентної політики та закріплення принципів державного захисту економічної конкуренції у підприємницькій діяльності в різних нормативних документах. Антимонопольні норми містяться у великій кількості нормативно - правових актів, у тому числі й в Законах України.

І на перший погляд може здатися, що процес підприємницької діяльності повністю врегульовано за допомогою правових актів і не може допускатися виникнення недобросовісної конкуренції.

Але на відміну від багатьох інших країн з розвинутою ринковою економікою, де створення антимонопольного законодавства відбувалось поступово з урахуванням накопиченого досвіду, в Україні розробку і прийняття Законів доводилось здійснювати відразу в різних напрямках, і тому деякі норми здаються незавершеними, що перешкоджає їх вірному тлумаченню і застосуванню. Безумовно, це впливає на процес викладання дисципліни та засвоєння студентами окремих термінів і понять. А в подальшому молоді фахівці, не маючи достатнього досвіду в кодифікації, систематизації законодавства, не зможуть вірно застосовувати певні нормативні акти згідно ситуаційних завдань.

Приєднуємось до думки Малиновської В., яка вважає систематизацію законодавства у вигляді кодифікації, одним з найбільш важливих напрямів вдосконалення антимонопольного законодавства [2].

Цінність такого впорядкування законодавчих актів, приведе їх у певну систему, забезпечить доступність, зручність в користуванні, усуне застарілі і неефективні норми та дозволить в подальшому уникнути помилок при *прийнятті* нових нормативно-правових актів і їх застосуванні на практиці.

Зрозуміло, що протистояти недобросовісній конкуренції і дискримінації підприємців та іншим порушенням антимонопольного законодавства тільки методом заборони неможливо. В діючому антимонопольному законодавстві України немає якісного, чіткого правового механізму та системи правових гарантій підприємницької діяльності, які б забезпечували підтримку та заохочення конкуренції в Україні. І тому є необхідним доповнення існуючих законодавчих актів і прийняття нових законів, які б гарантували здійснення підприємницької діяльності на принципах змагальності підприємців між собою на основі норм добросовісної конкуренції, що буде сприяти виробництву товарів, яких потребує споживач, підвищувати активність виробництва, рухати науково-технічний прогрес.

Вважаємо, що детально систематизувати всі види конкуренції, відповідно встановити єдину систему юридичної відповідальності та єдиний механізм її реалізації допоможе прийняття Антимонопольного кодексу України.

Саме Антимонопольний кодекс повинен стати єдиним нормативним актом, який би об'єднав правові норми в сфері конкуренції, регламентував би поведінку підприємців, передбачав відповідальність за порушення норм конкуренції, а також допомагав би студентам - майбутнім юристам в освоєнні дисциплін, які пов'язані з господарським, підприємницьким, комерційним правом, правовим врегулюванням антимонопольного і конкурентного законодавства. Цей нормативний акт розширив би межі фахової підготовки студентів і сприяв би формуванню методологічних та методичних навичок застосування загального і спеціального законодавства у конкретних ситуаціях реальної господарської діяльності.

Вдосконалене антимонопольне регулювання сприятиме стимулюванню конкуренції, попередженню та припиненню протиправної діяльності учасників економічного процесу, які часто зазіхають на механізм конкурентної боротьби. Створення ефективної системи антимонопольного законодавства, допоможе усунути більшість прогалин, які існують в правовому регулюванні конкретних відносин.

Отже, завданнями сучасної України є використання таких важелів впливу в сфері економіки, які б активно допомагали, а не заважали розвитку ринкових відносин в Україні, а також забезпечили підготовку кваліфікованих спеціалістів-правників для майбутньої розбудови економічно-розвиненої держави.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р.// Відомості Верховної Ради,- №30.- Ст.41.
2. Малиновська В. «Про створення антимонопольного законодавства //Підприємництво, господарство та право. – 2000.- № 8.- С.8.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тимошук І. В., студентка

*Луцький національний технічний університет, м. Луцьк
Науковий керівник: к.е.н., доцент Смолич Д.В.*

На сьогоднішній день для будь-якого підприємства дуже важливо приділяти розвитку своїх працівників максимум уваги, адже висококваліфікований, компетентний та перспективний персонал є рушійною силою будь-якої організації на шляху до досягнення її стратегічних цілей. Ефективний професійний розвиток персоналу передбачає, насамперед забезпечення того, щоб їхні знання та навички в галузі своєї професії завжди були на максимально високому рівні. Тому керівництву, зважаючи на особливості своїх працівників, слід проводити найоптимальніші заходи, які найкраще підійшли б для них та сприяли їх професійному зростанню.

Одним з найважливіших заходів професійного розвитку, який необхідно проводити в першу чергу є оцінювання персоналу, найбільш оптимальною формою якого є атестація. За поточного і регулярного планового оцінювання визначається цінність, корисність працівників для підприємства в короткостроковому періоді. Метою атестації є встановлення результатів праці та прийняття рішень щодо заохочення працівників відповідно до підсумків індивідуальної та колективної діяльності за конкретний звітний період (місяць, квартал, рік) [1, с. 329].

Атестація персоналу дає можливість виявляти та вирішувати поточні проблеми та, на постійній основі, аналізувати професійний рівень працівників, прогрес їхнього навчання, можливі причини відхилень на виробництві, а також дозволить керівництву побачити перспективи у тих чи інших працівниках. Варто звернути увагу на сам процес оцінювання працівників. Так, під час проведення атестації на підприємстві формується атестаційна

комісія, яка зазвичай складається з керівника та провідних спеціалістів структурних підрозділів. Тому для того, щоб підвищити об'єктивність оцінювання, необхідно до складу комісії запрошувати незалежних експертів.

Після проведення атестації, на основі отриманих даних, необхідно зважено обдумати наступні кроки щодо навчання персоналу, адже нерідко після проведення атестації виявляється, що деякі працівники потребують підвищення своїх професійних знань та навичок. Способів навчання персоналу, на сьогодні є досить багато (тренінги, семінари, майстер класи тощо), проте найбільшого поширення набули коучинг та наставництво. Наставництво – це процес, який зосереджується саме на наданні рекомендацій, напрямків та порад про професію. Основна увага коучингу спрямована на те, щоб максимізувати потенціал працівників, працюючи над їх сприйняттям, впевненістю у собі та творчим стимулом. У багатьох організаціях, запускаються навіть офіційні наставницькі та тренерські програми, спрямовані на покращення кар'єри та міжособистісного розвитку працівників [2].

На сьогодні ефективним є мотивування персоналу до самонавчання та саморозвитку. Далеко не кожне підприємство готове вкладатися в розвиток і освіту своїх співробітників, так як це коштує недешево, займає чимало часу, сил і вимагає ресурсів. Якщо працівники будуть займатися самоосвітою і саморозвитком, то вони зможуть впевнено займати певну професійну нішу, підвищувати свій рівень кваліфікації і розвиватися особисто. Тут дуже важливу роль відіграє мотивація роботодавця.

Зважаючи на те, що для кожного працівника, яку б посаду він не займав, дуже важливим є кар'єрне зростання, хорошою мотивацією з боку роботодавця може послужити перехід на більш високу посаду, при занятті якої у працівника з'являється набагато більше перспектив, ніж він має зараз, зміна професійної діяльності (отримання нової професії), як можливості спробувати себе в чомусь новому, чого давно хотілося, але не було можливості [3].

Варто відзначити, що нерідко зустрічаються працівники, які займаючи певну посаду не можуть проявити себе в повній мірі. Керівництво, має відслідковувати такі моменти і давати можливість працівникам спробувати себе в іншій сфері, де б вони змогли повністю розкрити свій потенціал. Для таких працівників необхідна перекваліфікація. Саме тому слід виділяти кошти, щоб працівники могли проходити навчальні програми у освітніх закладах, або ж залучати таких осіб до нових проектів.

Важливою складовою професійного розвитку є формування кадрового резерву. При формуванні кадрового резерву важливо застосовувати поряд з теоретичними і практичними методами, для прикладу це може бути введення на підприємстві практики «обмін посадами на один день», що дасть можливість працівникам набратися нового досвіду, отримати відповідні навички, навчитись розглядати проблеми з інших сторін, а керівництву, в свою чергу – розгледіти прихований потенціал цих працівників.

Отже, вищенаведені способи щодо покращення професійного розвитку персоналу дозволять отримати ряд переваг: для роботодавця – це висококваліфікований, ефективний та перспективний персонал, який буде викладати максимум зусиль для покращення діяльності підприємства та досягнення його стратегічних цілей, а для працівника – це можливість саморозвитку та перспективного кар'єрного зростання.

Література:

1. Данюк В. М. Управління персоналом: підручник / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін. – К. : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
2. Career development [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.opm.gov/policy-data-oversight/training-and-development/career-development/>
3. Саморазвитие сотрудника, как один из способов обучения персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://hr-media.ru/samorazvitie-sotrudnika-kak-odin-iz-sposobov-obucheniya-personala/>

**ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ
СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ**

Хоменко М.М., д.е.н., професор

**Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м.Кременчук**

В умовах сучасного етапу розвитку нафтопереробної промисловості внаслідок децентралізації комерційної діяльності, збільшення кількості спільних підприємств, розвитку інформаційних технологій актуального значення набуває прогнозування конкурентного середовища. Численні дані стосовно зовнішнього середовища наводяться у вигляді відповідних інформаційних ресурсів. Процес пошуку, аналізу та використання інформації щодо сировинних ресурсів та продуктів нафтопереробки, вразливих місць конкурентів та їх намірів, здійснення моніторингу конкурентного середовища відноситься до конкурентної розвідки [1]. Основна мета конкурентної розвідки, в тому числі і стосовно спільних підприємств, полягає в зборі інформації щодо основних суб'єктів конкретного сектора ринку та вивчення їх досвіду [2]. В численних публікаціях відсутній цілісний підхід до моніторингу конкурентної розвідки, не визначені структура відповідних методів менеджерського спрямування. Виникає потреба в теоретичному осмисленні комплексу проблем, з якими стикаються спільні підприємства нафтопереробного комплексу Кременчуцького промислового району, які опрацьовують підходи до використання даного виду моніторингу зовнішнього середовища.

Інформаційними ресурсами моніторингу конкурентної розвідки виступають знання стосовно спільних підприємств у партнерів, споживачів та інших контрагентів у зовнішньому середовищі. Ресурси інформаційні ідентифікуються рівнем зовнішньоекономічної діяльності із закордонним партнером, іміджем, брендом, відданістю торговій марці, тривалістю взаємодії за відповідних схем співпраці із споживачами продуктів нафтопереробки. Наведена інформація присутня в конкурентному середовищі. З метою регулювання відносин із закордонними партнерами на зовнішніх ринках, накопичення досвіду виробництва прогресивних продуктів нафтопереробки та застосування сучасних структур управління, здобуття знань щодо основних суб'єктів відповідного сектору ринку виникає необхідність в здійсненні збору, аналізу і використання інформації стосовно ресурсів.

Програма моніторингу зовнішнього середовища здійснюється маркетологами у відповідності з потребами спільного підприємства. Основні процеси реалізації конкурентної розвідки щодо подачі та виконання запитів, аналітичної бази даних документуються. На наше глибоке переконання краще всього скористатися комбінацією кількісних методів з інтерв'ю та неявними й побічними методами отримання відомостей. В такому випадку добиваються більш глибокого розуміння конкурентного середовища спільного підприємства. Впроваджуються заходи з ефективної комунікації по доведенню результатів аналізу інформації, пов'язаної з відповідним контекстом, до споживачів. Створюється мережа особистих контактів і механізмів залучення закордонних співвласників, що сприяє розповсюдженню інформації конкурентної розвідки.

В спільному підприємстві створюється організаційна культура визнання значимості моніторингу зовнішнього середовища з використанням та навчання навичкам конкурентної розвідки, розбудови мережі особистих контактів і механізмів по розповсюдженню відповідної інформації. Упроваджуються рекомендації з обґрунтованої розробки плану моніторингу зовнішнього середовища, навчання провідних співробітників підприємства способам отримання і передачі інформації групі конкурентної розвідки, розвитку мережі між особистих контактів для збору інформації у відповідності зі стратегією підприємства, здійснення аналізу механізму розповсюдження конкурентної інформації. Вирішальним фактором для оцінки конкурентної розвідки на міжнародному і національному ринках є доход від впровадження нових розробок. Важливо навчити співробітників надавати і

оцінювати об'єктивно й несприятливу інформацію. В міжнародній торговій практиці особлива увага звертається на підтримку контрактів при купівлі-продажі продукції спільних підприємств (СП) як суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1).

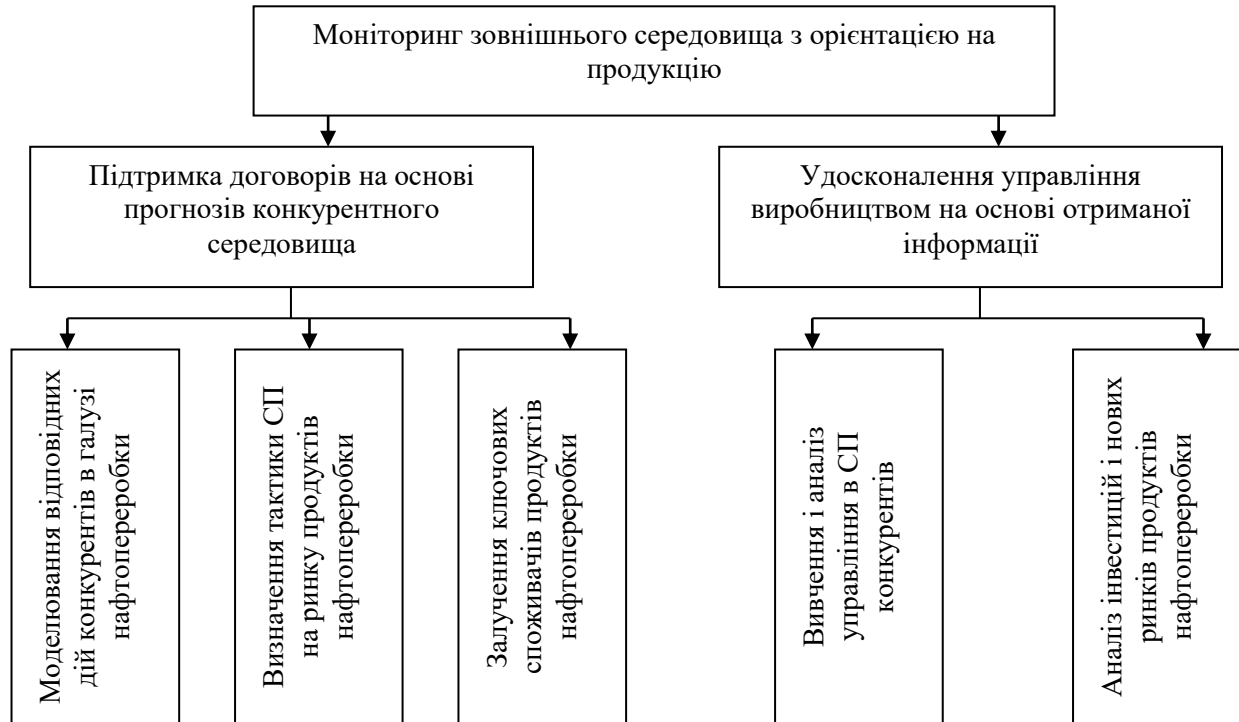


Рисунок 1- Підтримка договорів купівлі-продажу на основі прогнозів конкурентного середовища

Для моніторингу зовнішнього середовища спільних підприємств нафтопереробної галузі рекомендується наступна послідовність дій по організації конкурентної розвідки: планування і регулювання повинно здійснюватися на вищому рівні ієрархії управління з найбільш раннім попередженням конкурентних чинників; збір інформації і фільтрацію великих обсягів відомостей необхідно здійснювати учасникам відповідної групи за конкретними завданнями і проектами; створення бібліотеки і організація функціонування корпоративного сховища розвідувальної інформації здійснюється як на паперових, так і цифрових носіях з використанням сучасних технологій управління інформацією; планування стратегічної маркетингової розвідки і аналітичні аспекти процесу моніторингу здійснюються при фільтрації, узагальненні й інтеграції зібраної спеціалістами відділу дослідження інформації; зосереджуватися при визначенні привабливих зовнішніх ринків не тільки на власних проблемах, а постійно аналізувати свої позиції на ринку нафтопродуктів і стану зовнішнього оточення; забезпечення поінформованості співробітників усіх рівнів ієрархії в програмі моніторингу зовнішнього середовища і наявності ефективних каналів комунікації всередині підприємства; організація систематичного і регулярного здійснення конкурентної розвідки з включенням її в організаційну структуру спільного підприємства; провадження конкурентної розвідки доцільно здійснювати за окремими функціональними напрямками (виробничому, фінансовому, маркетинговому) в децентралізованій мережі груп моніторингу зовнішнього середовища, що координується вищим керівництвом; виділяти окремо в структурі комплексу задачі, що потребують найбільш раннього попередження внаслідок високого рівня їх значимості для стратегії спільного підприємства. Це стосується: області можливих технологічних «проривів» в нафтопереробній галузі; технологічних розробок, що впливають на виробничі потужності та розробку продуктів нафтопереробного комплексу і їх використання конкурентами й іншими підприємствами; стану і показників роботи основних постачальників; зміни стратегічно важливих параметрів нафтопереробної галузі;

підприємств, що намагаються проникнути в сферу бізнесу та на ринок продуктів нафтопереробки з використанням філософії портфельного управління; фінансових ініціатив оптимізації управлінських рішень при організації виробництва продуктів нафтопереробки основних конкурентів.

Метод альтернативних наслідків конкурентної розвідки доцільно використовувати для з'ясування чинників моніторингу зовнішнього середовища спільних підприємств, що працюють в умовах трансформаційних змін на українському та закордонних ринках продуктів нафтопереробки. Це дозволить обґрунтувати можливі ситуації розвитку спільної підприємницької діяльності з передачі технологій, розвитку та стимулювання внутрішнього підприємництва, оцінити перспективи виробництва нафтопереробного комплексу.

Література:

1. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Семиноженко В.П. Україна: наука та інноваційний розвиток. - К.: Наукова думка, 2007. - 166с.

2. Пушкарь А.И., Грабовский Е.А., Пономаренко Е.В. Методы конкурентной разведки в мониторинге внешней среды //Економіка: проблеми теорії і практики: Зб. наук. праць. - Вип. 204. - В 5т. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. - Т.1. - С.242-256.

МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Яковлева Ю.В., к.е.н., старший викладач

Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії, м. Бахмут

Раціональне використання соціально-економічних методів управління підприємствами є однією з конкурентних переваг, оскільки передбачає швидку реакцію та пристосування системи управління до динамічних змін у зовнішньому середовищі з мінімальними втратами економічних ресурсів та максимальним задоволенням соціальних та економічних цілей як власників бізнесу, так і персоналу. Для вибору можливих варіантів їх комбінації, релевантній певній господарській ситуації, необхідно володіти інформацією про взаємозв'язки між показниками, які характеризують стан кожної системи методів управління та рівень їх впливу на результативні показники цих систем. Наявність такої інформації розширює коло чинників, які враховуються при розробці управлінських рішень аналітичними службами підприємства, що дозволяє враховувати існуючі залежності у системі методів управління, але, разом з тим виникає проблема її узагальнення і групування за окремими ознаками з метою виділення спільних рис та проблем у системі методів управління на машинобудівних підприємствах, а також визначення шляхів подолання цих проблем. Зазначене обумовлює необхідність розвитку методичних положень щодо визначення напрямів розвитку соціально-економічних методів управління підприємствами.

Метою дослідження є вдосконалення методичних положень щодо вибору шляхів розвитку соціально-економічних методів управління машинобудівними підприємствами з використанням методів матричного аналізу.

Об'єктами дослідження обрано машинобудівні підприємства: ПАТ «БМЗ», ПрАТ «АМЗ «Вістек», ПАТ «ДМЗ», ПАТ «СКМЗ» та ПАТ «СМЗ»,

Застосування матричного підходу при визначенні напрямів розвитку соціально-економічних методів управління машинобудівними підприємствами, дозволило розмістити аналізовані машинобудівні підприємства у площині матриці «соціальна складова методів управління» - «економічна складова методів управління», на підставі обчислених раніше рівнів інтегральних показників $I_{\text{КЕССУП}}$ (інтегральний показник комплексної ефективності застосування системи стимулювання успішності праці персоналу) та $I_{\text{КЕСФЕУ}}$ (інтегральний

показник комплексної ефективності застосування системи фінансово-економічного управління), які є складовими показниками інтегрального показника комплексної ефективності застосування економічних методів управління підприємствами ($I_{КЕЕМУ}$).

Виділення в економічних методах управління соціальної складової розвитку, яка описується рівнем інтегрального показника комплексної ефективності системи стимулювання успішності праці $I_{КЕССУП}$, обґрунтовується тим, що у сукупності показників економічних методів управління визначено значну роль рівня реальної заробітної плати, який характеризує здатність задовольняти економічні та соціальні потреби персоналу та виступає індикатором рівня соціального розвитку підприємства.

Окрім показника реальної заробітної плати, система стимулювання успішності праці персоналу включає такі важелі її розвитку як продуктивність праці та зарплатовіддача, рівень яких також залежить від рівня реальної заробітної плати. Тому розгляд $I_{КЕССУП}$ як складової соціального розвитку у системі економічних методів управління підприємством вважається доречним, враховуючи зазначені вище положення. Також пропонується характеризувати економічний розвиток підприємства за економічною складовою, яка описується рівнем інтегрального показника комплексної ефективності системи фінансово-економічного управління $I_{КЕСФЕУ}$, оскільки він агреговано відображає рівень платоспроможності та ліквідності, фінансової стійкості, а також прибутковості та рентабельності, який є одним з основних характеристик економічного розвитку підприємства.

Запропонована матриця є інструментом стратегічного планування напрямів застосування соціально-економічних методів управління на машинобудівних підприємствах. де ось у відображає рівні $I_{КЕСФЕУ}$, % за оцінками «низький» [1-33%], «середній» [33,1-66%] та «високий» [66,1-100%], а ось x – рівні $I_{КЕССУП}$, %, також за оцінками «низький» [1-33%], «середній» [33,1-66%] та «високий» [66,1-100%].

Виділення межі кожної оцінки рівня на площині матриці формує 9 квадрантів, кожен з яких має свої властивості та перспективи розвитку. Для визначення розташування підприємства у площині матриці, потрібно відкласти по осях x та y відповідні значення розрахованих рівнів $I_{КЕССУП}$, % та $I_{КЕСФЕУ}$, %. Позиція підприємства у певному квадранті матриці відзначається у вигляді кола, радіус якого є пропорційним рівню $I_{КЕЕМУ}$, %, чим вище його рівень, тим більше радіус. Зазначена матриця надає можливість отримання не тільки моментних даних (на конкретний рік), а ще оцінити динаміку (коли визначається траєкторія руху позиції підприємства по площині матриці), що дозволяє визначити тенденції у його комплексній ефективності економічного та соціального розвитку.

Розміщення машинобудівних підприємств в площині матриці «рівень соціального розвитку економічних методів управління» - «рівень економічного розвитку економічних методів управління» у 2010 р., 2013 р. та у 2015 р. представлено на рис. 1.

Так, згідно рис. 1, ПАТ «ДМЗ» у 2015 році розташовано у I квадранті, який характеризується низьким рівнем соціального та економічного розвитку. Такі підприємства характеризуються зниженням темпів росту продуктивності праці та зарплатовіддачі, низьким рівнем прибутковості або збитковою діяльністю тощо, зниженням фінансової стійкості, погіршенням платоспроможності та ліквідності. Рівень інтегрального показника комплексної ефективності застосування економічних методів управління знаходиться на низькому рівні. Серед сукупності соціально-економічних методів управління, можуть бути запропоновані наступні: економічні методи управління: методи фінансового оздоровлення підприємства з метою виведення його з кризового стану; адміністративні методи управління: використання організаційно-стабілізаційних методів дії на об'єкт управління з метою підтримки продуктивності праці, а також використання розпорядливих та дисциплінарних методів дії на об'єкт управління; соціально-психологічні методи управління: гуманізація праці, встановлення сприятливих відносин у колективі, корпоративні бесіди.

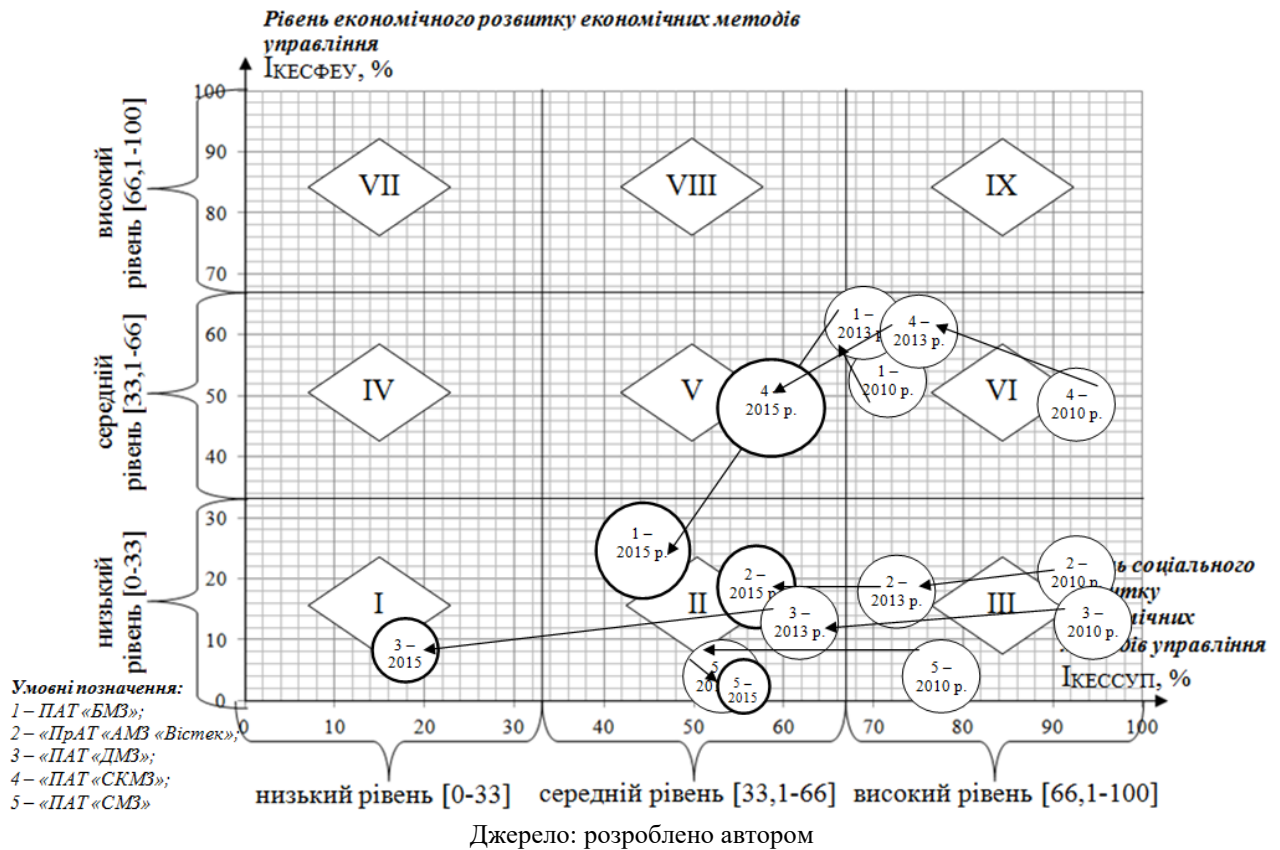


Рисунок 1 - Розміщення машинобудівних підприємств в площині «рівень соціального розвитку економічних методів управління» - «рівень економічного розвитку економічних методів управління» у 2010 р., 2013 р. та у 2015 р.

Практична апробація запропонованої матриці на машинобудівних підприємствах, дозволила визначити, що: квадранти I, II та IV – є позиціями з нестабільною кон'юктурою у зовнішньому середовищі; квадрант V – характеризує середній рівень всіх показників та може бути перехідною позицією між високим та низьким рівнями розвитку економічної та соціальної складових; VI, VIII та IX квадранти, є позиціями, до досягнення яких можуть прагнути машинобудівні підприємства, оскільки вони характеризують середньовисокі рівні розвитку як економічної, так і соціальної складових.

Таким чином, розроблена матриця є інструментом визначення перспективних напрямів розвитку соціально-економічних методів управління з врахуванням впливу зовнішнього середовища, що є підставою розробки раціональних управлінських рішень, для визначення стратегічних напрямів покращення соціально-економічної діяльності на машинобудівних підприємствах.

**ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У
ВІТЧИЗНЯНОМУ БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

Дідур С. В., д.е.н., професор

Онищенко О. В., к.е.н., доцент

Куренна О.О. студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [2] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів зазначають, що підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт [3]. Тобто якщо у переоцінці потрібності немає – проводити її не обов'язково, підприємство за бажанням здійснює переоцінку об'єктів ОЗ. Проте, переоцінка основних засобів дуже важлива для відображення у фінансовій звітності підприємства реальної картини ОЗ.

Спочатку варто визначити, які саме основні засоби потребують переоцінки, а яких може оминати ця участь. Для цього потрібно встановити межу суттєвості, адже як було згадано раніше, переоцінці підлягають лише ті активи, залишкова вартість яких суттєво відрізняється від їх справедливої вартості. Таким чином визначимо, що саме буде відображено в обліку даних активів: уцінка чи дооцінка первісної вартості ОЗ. Межу суттєвості для переоцінки основних засобів керівник підприємства може встановлювати самостійно, але це повинно бути зазначено в наказі про облікову політику підприємства (згідно Методичних рекомендацій №635 [4]), або скористатись Методичними рекомендаціями №561, де вказано, що порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1 відсотку чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості [3]. Коли буде зазначена межі суттєвості - будемо знати, які саме ОЗ на дату балансу будуть переоцінюватись. І потрібно враховувати, що надалі потрібно переоцінювати всі об'єкти обраної групи.

Далі треба визначити, хто саме буде проводити оцінку основних засобів. Тут не обійтись без послуг професійного оцінювача, адже спочатку треба провести експертну оцінку ОЗ для подальшого визначення їх справедливої вартості, а у ст. 7 Закону України про оцінку майна [1] йдеться про те, що проведення оцінки майна є обов'язковим у випадку переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку. Також підприємство не може провести оцінку ОЗ самостійно, адже у такому разі її визнають недійсною, так наголошує ст. 8 Закону про оцінку майна, де чітко зазначено: оцінка майна у випадках її обов'язкового проведення, виконана суб'єктами, які не є суб'єктами оціночної діяльності, визнається недійсною [1]. Потрібно чітко дотримуватись вище наведених законів, адже результати такої оцінки використовують не тільки для внутрішнього користування підприємством, а наприклад для податкових інспекторів чи аудиторів (для цілей МСФЗ).

Правильність розрахунків суми переоцінки дуже важлива. У цьому випадку звернемося до П(С)БО 7, де зазначена формула: переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідно первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється, на його залишкову вартість [2]. Після цього визначається переоцінену вартість та переоцінений знос, а також їх зміну внаслідок переоцінки. І в кінці йде визначення суми переоцінки

залишкової вартості ОЗ (звичайно, якщо такі основні засоби раніше ще не оцінювались, або залишкова вартість не дорівнює нулю).

Наступним йде оформлення первинного документа «Акт переоцінки основних засобів» та відображення результатів переоцінки в бухгалтерському обліку. Звернути увагу під час перенесення результатів переоцінки треба на те переоцінка це, чи дооцінка та були для цих основних засобів вони першими чи ні. Адже перша переоцінка в бухгалтерському обліку, порядок проведення та відображення її відрізняється від чергової переоцінки ОЗ. Дооцінка після дооцінки чи уцінка після уцінки, або дооцінка після уцінки/уцінка після дооцінки, у всьому присутні свої особливості розрахунку та обліку основних засобів. Всі ці тонкощі мають особливе значення для правильного відображення в обліку переоцінки ОЗ та її результатів у фінансовій звітності.

Отже, процес переоцінки основних засобів процедура добровільна, та все ж таки бухгалтери зіштовхуються з такою справою. Причини для її проведення можуть бути різноманітні та потребують багато нюансів, але якщо дотримуватись всіх перелічених вимог, то такий алгоритм не створює багато клопоту.

Література:

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2658-14>

2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0288-00>

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 № 561 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

АКТУАЛЬНІСТЬ ПОДАВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Онищенко О. В., к. е. н., доцент,

Бабіченко В.В., д.е.н., професор,

Крикуненко А.С., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Нині питання переходу українських підприємств на Міжнародні Стандарти Фінансової Звітності (далі–МСФЗ) набуло надзвичайної актуальності, адже Міністерство фінансів України вже починаючи з 2018 року вносять відповідні зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» тим самим підкріплюючи його Законом України від 05.10.17 року №2164-VIII (далі – Закон №2164) [1]. Цей закон наголошує, що крім тих підприємств, які вже подають фінансову звітність за МСФЗ, до них тепер включають всі великі підприємства, які становлять суспільний інтерес, а саме це – публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність щодо видобутку корисних копалин, а також перелік підприємств, які зазначені Кабінетом Міністрів України. Але перед підприємствами постало головне питання щодо дати переходу на складання фінансової звітності за МСФЗ. Адже від вирішення цього питання залежать такі моменти, як формат звітування, процедури трансформації тощо. Згідно

МСФЗ 1 датою переходу є початок першого періоду, за який суб'єкт господарювання подає повну порівняльну інформацію згідно з МСФЗ у своїй першій фінансовій звітності за МСФЗ[2]. Але у Законі про бухгалтерський облік не зазначено ані дати переходу на складання звітності з МСФЗ, ані першого звітного періоду за МСФЗ. А щодо Закону України №2164, він визначає дату першого звітного періоду на підставі таксономії за МСФЗ – 2019 рік. Але це стосується подання МСФЗ-звітності в електронній формі тому дана вказівка не вирішує головного питання – визначення дати переходу.

Для вирішення даного питання існують два варіанти, а саме це обрати датою переходу або 01.01.17 р., або 01.01.18 р.(табл.1).

Таблиця 1 - Переваги та недоліки в залежності від дати переходу на МСФЗ-звітність

Дата переходу	Переваги	Недолік
01.01.17	<p>Згідно змін у Законі бухгалтерського обліку у 2018 році починаючи з I кварталу зазначені вище підприємства повинні подати фінансову МСФЗ звітність.</p> <p>Однією з умов фінансової звітності є обов'язковим подання порівняльної інформації, оскільки згідно МСБО 1 необхідно розкривати інформацію стосовно попереднього періоду включаючи порівняльну інформацію.</p> <p>МСФЗ 1 передбачає включення до першої МСФЗ-звітності три звіти про фінансовий стан, два звіти про сукупні доходи, два окремі звіти про прибутки та збитки (якщо їх подають), два звіти про рух грошових коштів та два звіти про зміни у власному капіталі та відповідні примітки, що включають порівняльну інформацію[2].</p> <p>Виконати дані вимоги можливо, якщо підприємство у звітності за I квартал 2018 року відобразить порівняльну інформацію за I квартал 2017 року.</p>	<p>1) Закон поширюється на події, які виникли після набуття чинності відповідного акту. А з цього випливає те, що використання МСФЗ-звітності у 2017 році є незаконним.</p> <p>2) Обов'язковість здійснення інвентаризації у разі переходу на складання звітності за міжнародними стандартами відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань.</p>
01.01.18	<p>1) Підприємства матимуть змогу провести не тільки інвентаризацію, але й інші необхідні дії:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обрати облікову політику; - здійснити оцінку активів та зобов'язань підприємства; - підготувати інформаційні бази підприємства для застосування МСФЗ-звітності тощо. <p>2) Суттєве скорочення витрат на підготовку першої МСФЗ-звітності, та й покращення її якості.</p>	<p>За рекомендаціями Мінфіну, підприємства, які датою переходу обрали 01.01.18 р. повинні вести облік за П(С)БО, але звітність подавати в т. ч. і за МСФЗ. Але в такому випадку можливі суттєві перекручування фінансового результату підприємства.</p>

Підводячи підсумок можна сказати, що підприємства, які переходять на МСФЗ-звітність, повинні досить чітко розуміти всі переваги і недоліки обраного варіанту дати переходу на МСФЗ(01.01.17 або 01.01.18) і визначити більш доцільний і вигідніший варіант для себе з найменшою кількістю ризиків для власного фінансового стану.

Література:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" щодо удосконалення деяких положень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1(МСФЗ 1)[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ
«ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ»

Пінчук А. О., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: к.е.н., старший викладач Олійник Є. В.

Фінансовий результат є одним із головних показників будь-якої діяльності, адже визначає можливість запровадження інновацій, реконструкції та модернізації виробництва, які в подальшому формують конкурентні переваги підприємства. На сьогодні вагомою науковою проблемою є трактування сутності поняття «фінансові результати», адже воно нормативно не зазначено, що певною мірою впливає і на достовірне визначення фінансового результату бухгалтерами.

Сутності фінансового результату приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: А.Б. Борісов [2], Г.Л. Вознюк [3], Р. Дорнбуш [6], А.Г. Загородній [3], Р. Мушинські [4], Г.О. Партин [3], Р.В. Скалюк [5], С. Токар [4], С. Фішер [6], Р. Шмалензи [6] та ін.

Фінансовий результат, як правило, розраховується за звітний період у Звіті про фінансовий результат (з 2013 року – Звіт про сукупний дохід). Згідно із новими вимогами НП(С)БО 1 до формування фінансової звітності у звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід і сукупний дохід підприємства за звітний період [1]. Але відсутня дефініція самого «фінансового результату». У НП(С)БО 1 [1] наведено лише визначення сутності «прибуток» і «збиток»: прибутком є сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збитки означають перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати.

У ході дослідження сутності фінансового результату можна виділити такі основні підходи науковців:

I підхід. Фінансовий результат як різниця між доходами та витратами підприємства. Такої думки Загородній А.Г. [3], Вознюк Г.Л. [3], Партин Г.О. [3] та ін.

II підхід. Фінансовий результат як економічний підсумок виражений у грошовій формі (Наприклад, Борісов А.Б. [2]).

III підхід. Фінансовий результат як підсумкова категорія діяльності (Наприклад, Скалюк Р.В. [7]).

IV підхід. Фінансовий результат як збільшення оцінки активу. Такої думки Фішер С. [6], Дорнбуш Р. [6], Шмалензи Р. [6] та ін.

Так, у термінологічному словнику Загородній А.Г. наголошує, що «фінансовий результат – це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час [3]».

У «Великому економічному словнику» Борісов А.Б. визначає фінансовий результат як «...виражений у грошовій формі економічний результат господарської діяльності підприємства, об'єднання, організації в цілому чи його окремих підрозділів [2]».

В системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств Скалюк Р.В. стверджує, що «фінансовий результат – це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства [5]».

Серед думок зарубіжних вчених можна виділити думку Фішера С., Дорнбуш Р. і Шмалензи Р., які у своїй праці «Економіка» визначають, що «фінансовий результат є

збільшення протягом звітного періоду оцінки активу за рахунок зміни його дохідності [6]».

Враховуючи розглянуті вище трактування сутності фінансових результатів, можна зробити висновок, що у бухгалтерському обліку фінансовий результат означає кінцевий результат діяльності підприємства, котрий може бути або додатним тобто прибуток або від'ємним – збиток.

Отже, відсутність у НП(С)БО 1 сутності дефініції «фінансові результати» призводить до складності розуміння визначення фінансового результату серед науковців, економістів, бухгалтерів у діяльності підприємств. Законодавство повинно нормативно врегулювати єдине поняття визначення фінансового результату, що призведе до підвищення характеристики якості діяльності підприємства.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

3. Загородній А.Г. Облік і аудит: Термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин – Львів: «Центр Європи», 2002. – 671 с.

4. Мушинськи Р. Звітність за МСФЗ: якщо буде затверджено наказ.. / Р. Мушинськи, С. Токар // Бухгалтерія. – 2012. – № 3 (1042). – С. 60-63.

5. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р.В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: збірник наукових праць. – Кіровоград: Кіровоградський національний технічний університет, 2010. – Випуск 18, частина 1. – С. 135-141.

6. Фишер С., «Экономика» / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шманензи; пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 127, 131-133.

КРИТЕРІЙ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Рожкова В. О., студентка

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Науковий керівник: к.е.н., старший викладач Олійник Є. В.

Важливе місце для продуктивної діяльності підприємства займає обґрунтована класифікація витрат. Ця класифікація необхідна для визначення вартості продукції та для визначення собівартості продукції. Існує багато видів витрат за відповідними ознаками класифікації, що спрямовані для вирішення різноманітних завдань управління підприємством. Через це в літературі можна зустріти найрізноманітніші групування витрат за ознаками їх класифікації.

Класифікація витрат розглядається в працях таких вчених-економістів: К. Друрі [3], Л.А. Ільків [4], В.Е. Керимов [5], Н.В. Кожарська [6], В.В. Кожарський [6], Є.В. Мініна [5], В.І. Стоцький [2] та ін. Проте, дослідження класифікації витрат є вагомим і на сьогодні.

Загалом, під класифікацією витрат розуміють їх поділ на класи на основі певних загальних ознак об'єктів і закономірних зв'язків між ними.

Водночас класифікація – це метод пізнання об'єкта, тому наявність великої кількості ознак класифікації дозволяє дещо підвищити ступінь вивченості об'єкта [6].

Класифікація витрат має практичне значення. Групування видів витрат за окремими ознаками є основою обліку, аналізу та калькулювання собівартості продукції.

До того ж, групування витрат допомагає знаходити рішення у нестандартних ситуаціях, у нових сферах діяльності. Класифікація витрат потрібна для визначення вартості продукції та відповідно для ціноутворення, і визначення собівартості одиниці продукції, тобто локальних затрат [4].

В основі класифікації витрат покладено такий принцип: різні витрати – для різних цілей, тобто це означає, що ціль з якою здійснено класифікацію, визначає склад окремих груп витрат та її методику.

Також те, що класифікація витрат за різними ознаками забезпечує глибоке вивчення характеру витрат, дає змогу керівникам підприємства більш детально проаналізувати рівень витрат та виявити кращі способи економії.

Класифікація витрат на підприємствах переважно обмежується лише переліком, який встановило законодавство, а саме: за елементами та статтями затрат (встановлена П(С)БО 16 «Витрати» [1] та методичними рекомендаціями з формування собівартості).

Стоцький В.І. був одним із перших науковців у радянській літературі, який створив класифікацію витрат на виробництво за такими видами, як: основні, накладні, прямі, непрямі, змінні, постійні, пропорційні та фіксовані [2]. На переконання Кожарської Н.В., ціль класифікації затрат – виділити із загальної маси ту релевантну частину, на яку можна вплинути в даний момент. Тому її спосіб буде визначатися конкретними завданнями, що стоять перед підприємством [6]. Друрі К. запропонувала класифікацію за якою всі витрати розподіляються за трьома напрямками обліку: для калькулювання і оцінки собівартості продукції; для планування і прийняття управлінських рішень; для здійснення процесу контролю і регулювання [1]. Але з цією класифікацією не згодні Керимов В.Е. та Мініна Є.В. [5], які вважають, що звуження класифікації лише цими напрямками не відповідає вимогам теперішнього часу. Науковці зауважують, що одна і та ж класифікаційна ознака в різних напрямках може дати різний результат і навпаки [3].

Зазначимо, що єдиної класифікації, яка б підійшла для всіх підприємств і галузей ще не створили. Адже, наприклад, те що ідеально підходить для одного підприємства може зовсім не підійти для іншого.

Вважаємо, що найдоцільніше розглядати класифікацію витрат за такими основними функціями управління: планування, регулювання, облік, контроль та аналіз, що і є перспективою подальших досліджень. Така класифікація найефективніша та може бути доповнена, якщо це буде потрібно.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [підручн. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]; за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 2-ге вид., перероб. і доп. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
4. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дійового контролю / Л.А. Ільків. – Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaaf.org.ua/klasifikaciya-vitrat-virobnictva-yak-neobhidna-peredumova-ob-ektivnogo-obliku-i-diyovogo-kontrolyu.html>.
5. Керимов В.Э. Управленческий учет и проблемы классификации затрат [Электронный ресурс] / В.Э. Керимов, Е.В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/section_50/article_1389.
6. Кожарская Н.В. Учет затрат организаций общественного питания / Н.В. Кожарская, В.В. Кожарский. – Минск: Современ. Шк., 2007. – 356 с.

МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Скрипник Л. І., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: старший викладач Ткаченко І. В.

Податкова політика є однією з важливих складових політики держави. Вона покликана забезпечувати її фінансовими ресурсами, необхідними для виконання таких важливих функцій, як соціальне забезпечення населення, охорона держави, підтримка економіки, охорона правопорядку та інші. Другою важливою функцією податкової політики є регулювання соціально-економічного розвитку країни, підтримка мало розвинутих галузей економіки, малого бізнесу, вплив в інвестицій сфері тощо.

Виконання функцій податкової політики забезпечується, перш за все, через механізми її реалізації. Механізм реалізації податкової політики, по суті, є механізмом податкового регулювання економічних і соціальних процесів, орієнтованим на досягнення балансу між фіскальною і регулятивною функціями податків, на забезпечення збалансованості державних (регіональних), корпоративних і особистих економічних інтересів учасників податкових стосунків [1, С. 911].

Податковий механізм включає в себе 3 складові: планування, регулювання та контроль. Планування полягає в тому, щоб передбачати та попереджати негативні наслідки економічних подій, а також в забезпеченні фінансової стійкості та стабільності держави. Податкове планування регламентується законодавством та проводиться за чітко визначеною процедурою.

У процесі фіскально-економічної діяльності можуть виникати певні відхилення від запланованих обсягів надходжень, тому для запобігання таких ситуацій проводиться податкове регулювання. Формами та методами податкового регулювання є податкові пільги, податкові преференції та спеціальні податкові режими. Деякі автори ототожнюють поняття пільг та преференцій, проте між ними існує певна відмінність: податкові пільги зменшують розміри податкових зобов'язань, знижують рівень податкового навантаження платника податків, а податкові преференції забезпечують лише тимчасове зменшення розміру поточних податкових платежів, подальше відшкодування якого в повному об'ємі є обов'язковим [1, С. 912]. Головною метою податкового регулювання є досягнення максимального балансу інтересів між державою та платниками податків.

Останнім елементом податкового механізму є податковий контроль. Він є останньою стадією планової податкової роботи та спрямовується на максимальне наближення обсягів податкових надходжень до бюджету до планових показників. Необхідність у податковому контролі виникає через інтереси держави та місцевих органів самоврядування у своєчасному отриманні податкових надходжень до їх бюджетів у визначеному розмірі.

Отже, механізм реалізації податкової політики охоплює усі стадії фіскально-економічної діяльності – від планування до контролю. У сферу його дій входить визначення платника податку, об'єкта та джерела оподаткування, визначення ставок та пільг, встановлення санкцій та штрафів та інші процедури які здійснюються у податковому процесі. Загалом, реалізація податкової політики впливає на загальний соціально-економічний розвиток країни та визначає баланс між інтересами суспільства та держави, тому розробка та реалізація ефективного податкового механізму є дуже важливим питанням в умовах сучасного розвитку ринкової економіки.

Література:

1. Антохова О. Ю. Механізм реалізації податкової політики в сучасній Україні / О. Ю. Антохова // Молодий вчений. – 2015 р. – №2 (17). – С. 910-913.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сова К. В., студентка

*Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,
м. Кременчук*

Науковий керівник: старший викладач Циган Р.М.

На сучасному етапі господарювання однією з найважливішою складовою контролю за фінансовою діяльністю є управління грошовими потоками підприємства. Сама категорія «грошових потоків» характеризуються багатовекторністю підходів до розуміння та класифікації, а також недосконалості дослідження. Тому в розрізі цього питання постає проблема глибокого дослідження управління грошовими потоками. Варто зазначити, що інтерес до детального дослідження питання ефективного управління грошовими потоками в Україні з'явився відносно нещодавно. З одного боку, цей факт свідчить про недосконалість базисної теоретичної платформи, а з іншого, можливість до нових цінних досліджень та розширення масштабів вивчення основної категорії цієї галузі – грошових потоків підприємства.

Актуальність обраної теми полягає у тому, що на сьогоднішній день наявна проблема недостатньо розробленого інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень з управління грошовими потоками підприємства.

Метою дослідження є удосконалення існуючого методичного підходу до управління грошовими потоками.

Перш, ніж починати дослідження управління грошовими потоками, необхідно дати чітке визначення об'єкта управління – грошові потоки. Єдиного підходу до визначення поняття цієї категорії не існує. Найбільш вдалим варіантом визначення поняття грошового потоку є таке: грошовий обіг являє собою сукупність усіх прибуткових та видаткових операцій грошових коштів, які ґрунтуються на здійсненні суб'єктом господарської діяльності своїх функцій та завдань, що визначені статутом підприємства. Щодо управління грошовими потоками, то необхідно зазначити, що ця діяльність є складовою частиною визначеної фінансової політики підприємства. Тобто являє собою комплекс правил та прийомів, які використовуються в процесі управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання для досягнення високоефективного функціонування. Необхідність управління грошовими потоками підприємства полягає у тому, що існує проблема оптимізаційних заходів грошових потоків. Передумовою появи цієї проблеми є те, що в умовах ринкової економіки грошові кошти як оборотні засоби в розрізі їх значення та руху для діяльності суб'єкта підприємницької діяльності посідають важливе місце в управлінні. Тому в сучасних умовах господарювання управління грошовими потоками підприємства повинне бути направленим комплексом стратегічних завдань, які забезпечать суб'єкту господарювання якісних результатів діяльності та досягнення конкурентоспроможних позицій як на вітчизняному ринку, так і в масштабах світової економіки [1].

Існування будь-якої категорії зумовлено виконанням певної сукупності завдань. В розрізі цього питання і полягає існуючий методологічний підхід до управління грошовими потоками підприємства. Тож, необхідно виокремити завдання управління грошовими потоками. Найголовнішим завданням є формування фонду грошових коштів, які є джерелом ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Важливість цього завдання полягає у тому, що проведення інвестиційних операцій суб'єктом господарської діяльності свідчить про досягнення раціонального режиму функціонування, за якого наявні додаткові ресурси. Не менш важливим завданням є досягнення стабільного фінансового стану. Це завдання має виконуватись синхронно з таким завданням як прискорення ритму здійснення операційної діяльності. Пріоритетним також є досягнення більшого рівня економічної самостійності суб'єкта господарювання. Завдання

полягає в обмеженому використанні позикового капіталу. Щодо питання капіталу існує також завдання, яке має на меті ефективне, раціональне та прискорене використання капіталу. Неодмінно важливим є завдання, яке націлене на досягнення такого стану підприємства, за якого ймовірність неплатоспроможності мінімальна. В умовах високої конкуренції необхідно мати додаткове джерело доходу. Тож останнє завдання полягає в тому, що ефективне управління грошовими потоками має генерувати прибуток [2].

Важливим питанням є визначення такого стану, за якого управління грошовими потоками вважається якісним. Визначено, що існування ефективної системи управління можливе за умови, позитивного показника руху грошових потоків від операційної діяльності [3].

Отже, управління грошовими потоками є важливою частиною управління діяльністю взагалі, оскільки виступає передумовою прибутковості суб'єкта господарювання. Основні завдання націлені на збільшення прибутковості та завоювання економічної самостійності. Якість управління грошовими потоками можливо оцінити за значенням показників грошових потоків від операційної діяльності.

Література:

1. Стащук О. В. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління [Електронний ресурс] / О. В. Стащук, А. М. Хандучка // Молодий вчений. - 2014. - № 6(2). - С. 45-47. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6\(2\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6(2)_14)
2. Чік М. Ю. Підходи до управління грошовими потоками та їх облікова інтерпретація / М. Ю. Чік // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). - С. 134-139. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1%282%29_31
3. Кошельок Г. В. Оцінка якості управління грошовими потоками на підприємстві / Г. В. Кошельок // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - Вип. 1. - С. 108-115. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_18

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

Ткачук І. М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Підґрунтям для впевненості у достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності є своєчасно проведена інвентаризація. Саме інвентаризація, як елемент методу бухгалтерського обліку дає змогу визначити фактичний розмір активів, капіталу та зобов'язань, й зіставити отримані результати з даними бухгалтерського обліку.

Відображення інформації про інвентаризаційний процес документально є невід'ємним елементом у процесі діяльності будь-якого підприємства. Адже, діяльність підприємства передбачає отримання та обробку інформації, а також на основі її прийняття рішень, які в основному фіксуються у документах.

Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряється і документально підтверджується їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. Відповідно, проведення інвентаризації перед складанням річної фінансової звітності – це обов'язкова процедура для кожного підприємства, яка регламентована:

- п.1 ст.10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі – Закон № 996) [1];
- п. 7 розд. I Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань (далі – Положення № 879) [3];
- п. 12 Порядку подання фінансової звітності (далі – Порядок № 419) [5].

Відповідальними за проведення інвентаризації є власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів, який створює необхідні умови для її проведення. Також керівником або власником підприємства, відповідно до п.2 ст.10 Закону № 996 та п. 4 розд. I Положення № 879, визначаються об'єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації, крім випадків, коли проведення інвентаризації є обов'язковим. Обов'язкові випадки проведення інвентаризації активів, капіталу і зобов'язань представлено в п. 7 Загальних положень Положення № 879 та п.12 Порядку № 419.

Варто також відмітити, що відповідно до пп. 20.1.9 ст. 20 Податкового кодексу України контролюючі органи мають право вимагати під час перевірок від платників податків, які перевіряються, проведення інвентаризації основних фондів, товарно-матеріальних цінностей, коштів, зняття залишків товарно-матеріальних цінностей, готівки [2].

У системі інформаційного забезпечення інвентаризаційного процесу особливе значення належить документу. При цьому документ сформований у процесі інвентаризації – це реальний засіб комунікації, завдяки якому керівники різних рангів спілкуються один з одним, отримують уявлення про ефективність використання ресурсів.

Згідно п. 14 розд. II Положення № 879 результати інвентаризації оформляють з використанням інвентаризаційних описів, актів інвентаризації і звіряльних відомостей. Однак у даному положенні не визначено типових форм інвентаризаційних документів, але зауважено що їх необхідно оформляти згідно вимог передбачених для первинних документів з урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог визначених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 [4].

Також варто відмітити, що підприємству, згідно чинного законодавства, надається три варіанти вибору документального забезпечення відображення результатів інвентаризації:

1. Використання типових форм інвентаризаційних описів (актів інвентаризації) і звіряльних відомостей регламентованих затвердженими нормативними актами, а саме:

– Постанова Держкомстату СРСР «Про затвердження форм первинної облікової документації для підприємств та організацій» від 28.12.89 р. № 241. Форми документів представлені у даній постанові з однієї сторони є реальними для застосування, а з іншої – в окремих показниках є «застарілими»;

– Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм для відображення бюджетними установами результатів інвентаризації» від 17.06.15 р. № 572. Регламентовані форми документів визначені даним наказом є обов'язковими для застосування лише бюджетними установами, проте інші суб'єкти господарювання, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, можуть їх використовувати за власним бажанням (п. 2 Наказу);

– інші нормативні акти у яких визначено інвентаризаційні форми документів (наприклад, форма Акту про результати інвентаризації наявних коштів регламентована Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 29.12.2017 р. № 148).

2. Доопрацювання регламентованих інвентаризаційних форм документів шляхом включення до них необхідних реквізитів враховуючи специфіку діяльності підприємства.

3. Розробка для процесу інвентаризації документів на самостійно виготовлених бланках, без прив'язки до встановлених форм (листи Держкомстату від 15.07.2010 р. № 14/2-18/72 і Мінфіну від 15.01.2015 р. № 31-11410-08-10/871). В даному випадку необхідно обов'язково дотримуватись вимог до первинних та зведених облікових документів визначених у п. 2 ст. 9 Закону № 996 [1] та п. 2 і п. 3 Положення № 88 [4].

Зауважимо, що формуючи інвентаризаційні описи, акти інвентаризації і звіряльні відомості потрібно дотримуватись правил їх оформлення регламентованих Положенням № 879. Тобто, суттєвому зростанню ефективності інвентаризаційного процесу має сприяє

перш за все належним чином регламентоване документальне його забезпечення на рівні підприємства.

Узагальнюючи все вище викладене визначено, що письмова регламентація інвентаризаційного процесу підприємства це важливий елемент документообігу, який надає можливість регулювати спірні моменти, які можуть виникнути під час інвентаризації.

І як показує дослідження практичних засад документального забезпечення відображення процесу інвентаризації, актуальним є розробка на підприємстві власного Положення про інвентаризацію, яке ґрунтуватиметься на вимогах чинного законодавства та враховуватиме специфіку діяльності підприємства. Дане положення регламентуватиме такі моменти, як: об'єкти, періодичність і терміни проведення інвентаризації; визначення складу інвентаризаційної комісії; забезпечення документування інвентаризаційного процесу; порядок оформлення і подання звіту про результати інвентаризації. Особливу увагу при формуванні положення доцільно приділити додаткам, які розкриватимуть затверджені для використання на підприємстві форми інвентаризаційних документів.

Важливим аспектом є формування раціональної номенклатури параметрів, визначення нормативних показників представлених інвентаризаційних документів з урахуванням їх особливої ролі у забезпеченні ефективної діяльності суб'єкта господарювання, а також їх структурно-змістовної наповненості. В даному випадку має враховуватись принцип відповідності вкладеної і затребуваної у документі інформації. Ігнорування його може призвести або до подачі зайвої інформації, або до неподання необхідної інформації.

Найбільш раціональну сукупність параметрів інвентаризаційного документа складають такі: структура основної частини документу, інформаційна місткість, інформативність, прагматичність. Саме вони охоплюють формальний та змістовний аспекти інвентаризаційного документа та забезпечують його функціональність.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. №88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Порядок подання фінансової звітності, затверджено Постановою КМУ від 28.02.2000 р. № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

ДЕФІНІЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД

Ходзицька В. В., к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ*

В умовах ринкових відносин підприємство є основною ланкою всієї економіки, оскільки саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція, виявляються необхідні послуги. Підприємство - це самостійний, організаційно відособлений суб'єкт виробничої сфери народного господарства, який виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи промислового характеру чи надає платні послуги.

Необхідною умовою змін є формування комплексної системи заходів запобігання банкрутству, що відбивається в сучасних способах прийняття ефективних управлінських рішень суб'єктами господарювання, як у разі відносної стабільності підприємницької діяльності, так і в кризовому середовищі.

Економічна криза в Україні має декілька складових. Виробнича складова визначається не конкурентоспроможністю українських товарів на світовому ринку. Організаційна складова визначається неадекватною антикризовим відносинам структурою організаційно-господарських зв'язків, яка тягне за собою відповідні стереотипи господарської поведінки. Подолання структурної кризи і приведення економічної безпеки в стан стійкості можливо з урахуванням факторів, що є за своєю природою суб'єктивними. Переплетення суб'єктивних і об'єктивних чинників є логічним і значно впливає на прийняття антикризових управлінських рішень.

Одним з визначальних заходів в ході антикризової реформи, є низка політика держави із запобігання банкрутства, створення умов для фінансового оздоровлення господарюючих суб'єктів, подолання структурної кризи як на мікро-, так і на макрорівні. Оздоровлення української економіки необхідно почати з оздоровлення її основних елементів – виробничих підприємств, реструктуризації господарських зв'язків.

Глобалізація економічних відносин, використання сучасних інформаційних систем і технологій обробки поточної інформації пред'являють особливі вимоги до надання управлінню докладної інформації в контексті бізнес-процесів, форм і видів діяльності сегментів. Тому існує потреба у формуванні спеціалізованої звітності, створенні системи аналізу та процесів і заходів моніторингу.

Внутрішня управлінська звітність є основним елементом всієї структури управління, найбільш важливим інструментом контролю в управлінні підприємствами.

Управлінська(внутрішня) звітність є комплексом тісно пов'язаних інформаційних і розрахункових показників, який представляє функціонування підприємства як окремого суб'єкта господарської діяльності, згрупованим як у цілому для підприємства, так і з точки зору його структурних підрозділів. Проблема існує, перш за все, через складність обліку та звітності, як науки, заснованої на постулатах економічної теорії, філософії, математики, логіки тощо. З іншого боку, звітність будується з урахуванням практичної діяльності підприємств і задоволення конкретних інформаційних потреб керівників та інших зацікавлених сторін.

Тому, необхідним є визначення проблем формування управлінської звітності у різних напрямках. Ми можемо виділити наступні основні групи проблем управлінської звітності і формування на їх основі інформаційного забезпечення зацікавлених сторін:

✓ Щодо теоретичної складової: розробка концепції змістовності, структура і надійність показників звітності.

✓ Щодо практичного змісту: адресність, використання сучасних технологій для обробки інформації.

Вивчення цих проблем дозволить поліпшити процес інформаційного забезпечення клієнтів, ґрунтуючись на певних концептуальних засадах.

Застосування бухгалтерської та аналітичної інформації, отриманої у відповідності до існуючих концепцій бухгалтерського обліку та звітності, не дозволяє у нинішніх економічних умовах, систематично і своєчасно надавати різним користувачам необхідну базу даних для прийняття ефективних управлінських рішень у межах їхньої компетенції.

Необхідно направити сучасні об'єкти по застосуванню сучасних гнучких моделей управління, заснованих на якісній, точній, достовірній інформації. Для забезпечення управління даними на основі таких параметрів, необхідно створити і запровадити нову концепцію формування управлінської звітності.

Система управлінської звітності являє собою сукупність відповідних форм звітності в індексах щодо об'єктів бухгалтерського обліку для прийняття управлінських рішень. Така звітність призначена в основному для внутрішнього користування,

прийняття управлінських рішень, проведення контролю після їх реалізації, прогнозування, планування діяльності структурних підрозділів підприємства і для оцінки виконаних рішень.

У даний час існує тенденція переорієнтації інформаційної підтримки для задоволення в першу чергу потреб внутрішнього користувача, у якого ще недостатньо досвіду і який, як правило, ігнорує глобальні процеси ринкових відносин. Тому спеціально сформована управлінська звітність стає важливою складовою інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень.

Однак, варто зауважити, що повноцінна управлінська звітність, як така, найбільш актуальна для великих підприємств, холдингів, корпорацій, оскільки їхні інформаційні потоки щоденно змінюються у великих масштабах. Що стосується середніх та малих підприємств, то ведення управлінського обліку та складання звітності здійснюється на розсуд керівництва підприємства.

Процес формування управлінської звітності стає особливо значущим для виробничої галузі, яка складає основний сегмент сучасної економіки. Розвиток ринкової економіки перетворює сучасне виробниче підприємство на все більш складні інформаційні системи, які характеризуються специфікою індивідуальних інформаційних потоків. Забезпечення керуваності такими системами вимагає постійно нових вдосконалених форм управлінської звітності, які повинні мати методологічну і організаційну аргументацію та відповідають сучасним вимогам комплексного визначення управлінських завдань.

Однак, система управлінського обліку, заснована на фінансовій інформації вітчизняного бухгалтерського обліку, далеко не завжди задовольняє потреби управління сучасного рівня. Все частіше великі компанії віддають перевагу фінансовій інформації, сформованій відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Управлінська звітність як основа для прийняття ефективного, перспективного і стратегічного рішення, повинна стати довгостроковою тенденцією для задоволення інформаційних потреб користувачів звітності. Проте, формування такої звітності потребує часу. Саме тому все більш значним та необхідним стає застосування новітніх інформаційних технологій задля ефективності використання управлінських показників в системі загального менеджменту господарюючого суб'єкту.

Отже, управлінська звітність є інформативною основою ефективного функціонування будь-якого підприємства. У ринкових умовах поряд з іншими джерелами інформації, вона слугує у якості додаткового джерела для прийняття ефективних рішень. І лише управлінська звітність є основою необхідної інформації, інструментом прийняття правильних і обґрунтованих рішень на будь-якому рівні управління.

Література:

1. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.
2. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
3. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. - 1996. - № 7(3). - P. 347-366.
4. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. - 1981. - № 59(4). P. 26-29.
5. Simmonds K. Strategic management accounting for pricing: a case example // Accounting and Business Research. - 1982. - № 12(47). P. 206-214.
6. Simmonds K. The accounting assessment of competitive position // European Journal of Marketing, Organization and Society. - 1986. - № 12(4). P. 357-374.

АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Корецька Н. І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Нині, коли вітчизняні підприємства гостро відчувають потребу в інвестиційному забезпеченні їх виробництва, саме залучення іноземних коштів дозволить забезпечити якісні показники їх господарської діяльності, сприятиме ефективному розвитку видів економічної діяльності, підвищенню рівня їх конкурентоспроможності.

Проблему іноземного інвестування досліджували такі вчені як В. Геєць, Б. Губський, А. Даниленко, Л. Діденко, В. Кривоус, Д. Лук'яненко, В. Луць, В. Мілаш, Т. Майорова, І. Матюшенко, А. Пересада, В. Щербина, Л. Шик, В. Худавердієва, М. Фрідмен, Ф. Хаєк, Р. Харрод та інші. Водночас, відаючи належне їх науковим напрацюванням, слід зауважити, що постійні негативні економічні зміни в Україні не сприяють створенню сприятливих інвестиційних умов та підвищенню ефективності залучення іноземних інвестицій в економіку України, що вимагає подальшого аналітичного дослідження даного процесу.

Визначення впливу іноземних інвестицій на економіку країни можливе при аналізі його взаємодії з ВВП (рис. 1).

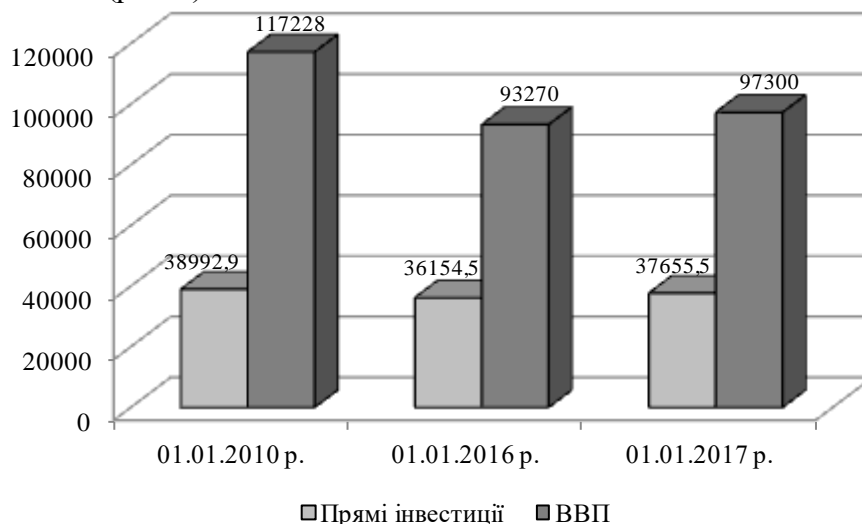


Рисунок 1 - Динаміка обсягів прямих інвестицій в Україну та ВВП станом на 1 січня 2010 р., 2016 р., 2017 р., млн дол США *

* сформовано на основі даних джерела: [1]

Дані рис. 1 свідчать, що протягом аналізованого періоду динаміка обсягів прямих інвестицій в Україну мала фактично лінійний зв'язок із розміром номінального ВВП. Тобто існувала пряма залежність між показниками: зниження інвестицій призводило до зниження ВВП і навпаки.

Проаналізуємо галузеву структуру та динаміку змін інвестування в Україну (табл. 1).

Дані табл. 2 свідчать, що протягом 2009–2017 років обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за видами економічної діяльності скоротився на 1,3 млрд дол США або 3,4%. Проте, варто зазначити, що їх обсяг на початок 2017 року в порівнянні з тим же періодом 2016 року зріс на 1,5 млрд дол США (майже на 4,2%).

Загалом за аналізований період зменшення інвестицій в економіку України відбулося за наступними видами економічної діяльності: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; промисловість; будівництво; тимчасове розміщення й організація харчування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Таблиця 1 - Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності *

Види економічної діяльності	Обсяги прямих інвестицій станом на:						Приріст, %	
	01.01.2010 р.		01.01.2016 р.		01.01.2017 р.		2017 р./ 2009 р.	2017 р./ 2016 р.
	млн дол США	питома вага, %	млн дол США	питома вага, %	млн дол США	питома вага, %		
<i>Усього</i>	38 992,9	100,0	36 154,5	100,0	37 655,5	100,0	-3,4	4,2
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	669,2	1,7	502,2	1,4	500,1	1,3	-25,3	-0,4
Промисловість	16 473,7	42,2	9 893,6	27,4	9 550,2	25,4	-42,0	-3,5
Будівництво	1 082,2	2,8	1 104,1	3,1	1 074,4	2,9	-0,7	-2,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4 341,1	11,1	5 247,4	14,5	5 485,5	14,6	26,4	4,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	923,6	2,4	1 088,0	3,0	1 054,0	2,8	14,1	-3,1
Тимчасове розміщення й організація харчування	354,1	0,9	332,6	0,9	326,7	0,9	-7,7	-1,8
Інформація та телекомунікації	1 572,3	4,0	2 089,4	5,8	2 089,3	5,5	32,9	-0,006
Фінансова та страхова діяльність	8 973,2	23,0	8 382,0	23,2	10 324,4	27,4	15,1	23,2
Операції з нерухомим майном	2 371,3	6,1	3 882,1	10,7	3 670,6	9,7	54,8	-5,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	1 133,1	2,9	2 222,6	6,1	2 196,2	5,8	93,8	-1,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	872,1	2,2	1 222,7	3,4	1 188,3	3,2	36,3	-2,8
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,1	0,0	**	-	**	-	-	-
Освіта	25,9	0,1	16,0	0,0	24,1	0,1	-6,9	50,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	49,8	0,1	44,0	0,1	45,7	0,1	-8,2	3,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	122,4	0,3	112,5	0,3	110,4	0,3	-9,8	-1,9
Надання інших видів послуг	28,5	0,1	**	-	**	-	-	-

* сформовано на основі даних джерела: [1]

** дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації

А станом на 01.01.2017 року у порівнянні з попереднім періодом стан іноземного інвестування погіршилася за наступними видами економічної діяльності: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (на 3,1%), інформація та телекомунікації (майже на 0,01%), операції з нерухомим майном (на 5,4%), професійна, наукова та технічна діяльність (на 1,2%) та діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (на 2,8%). Така ситуація зумовлена: економічною нестабільністю (падінням курсу національної валюти, прискоренням інфляції, зростанням тіньового сектору тощо), військовим конфліктом на Сході країни, дефіцитом кредитних ресурсів, що призводить до зниження витрат на оновлення виробничого потенціалу суб'єктів господарювання, гальмування процесу запровадження інноваційних технологій та

унемоżliвлює будь-які позитивні зрушення задля розширеного відтворення економіки країни.

Поряд з цим варто відмітити, що частка прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності залишається майже незмінною (див. табл. 1). Так з року в рік спостерігалася їх концентрація у фінансовій та страховій діяльності (станом на 01.01.2017 року – 27,4%), промисловості (станом на 01.01.2017 року – 25,4%), оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (станом на 01.01.2017 року – 14,6%). Але тут варто відмітити, що залучення інвестиційного капіталу у промисловість постійно скорочується (на відміну від інших двох видів економічної діяльності). Загалом у 2016 році в порівнянні з 2009 роком обсяг інвестицій у промисловість скоротився більше як на 6,9 млрд дол США або на 42%. Найбільший приріст прямих іноземних інвестицій для промисловості за цей період в основному забезпечили такі її підгалузі як постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (у 3 рази); виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (82,8%); виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (33,6%) та виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (25,1%). Але при цьому у порівнянні з 2015 роком зросли інвестиції у машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування (6%); виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність (1,9%); переробну промисловість (майже на 1%).

Загалом нестача прямих інвестицій за багатьма видами економічної діяльності в Україні знижує ефективність їх результатів, стримує подальший розвиток, підвищує ризики. Дослідження показали, що країни-інвестори не зацікавлені в розміщенні коштів у всі галузі економіки України, проте швидкими темпами освоює передові види економічної діяльності.

Отже, стан інвестиційної привабливості України нині залишається незадовільним, а інвестиційний клімат – ризикованим. Тому поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості України залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

МІЖНАРОДНИЙ СТРАХОВИЙ ПОЛІС «ЗЕЛЕНА КАРТА»

Ухова І. М., студентка

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

Науковий керівник: старший викладач Святенко С. В.

Автотранспорт є одним з найнебезпечніших та аварійних видів транспорту. В Україні спостерігається високий рівень аварійності та дорожньо-транспортного травматизму впродовж останніх 3 років. Протягом 2015 року зареєстровано 134193 аварії (в середньому – 368 на добу), 2016 року – 158776 аварії (в середньому – 434 на добу), за перші 8 місяців 2017 року – 102826 аварії (в середньому – 423 на добу) [2]. Саме тому, питання захисту прав і гарантій громадян у разі настання дорожньо-транспортної пригоди як в межах України, так і закордоном є надзвичайно важливими. Введення безвізу з ЄС дозволило українцям простіше і частіше відвідувати країни Європи. Разом з тим зросла кількість охочих подорожувати на власному автомобілі. Для тих, хто вирішив подорожувати закордоном на особистому транспортному засобі, обов'язковим страховим полісом є «Зелена карта», яка дає можливість її власнику пересуватися автомобільними дорогами Європи без необхідності страхувати цивільну відповідальність на кожному

кордоні. З 2016 року в систему «Зелена карта» входить 48 країн. Україна є учасником даної системи з 1997 року.

Дослідженню та обґрунтуванню теоретичних та практичних основ полісу «Зелена картка» приділяли увагу такі вчені як Рубцова Н.М., Семенчук І.А., Нужнова Ю.А., Фоменко К.Ю. та ін.

Зелена карта – страховий сертифікат єдиної форми, що застосовується в країнах-членах міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена карта». Страхова компанія забезпечує відшкодування шкоди, заподіяної третім особам, що постраждали у дорожній пригоді на території іншої країни. Тобто, якщо українець придбав поліс обов'язкового страхування відповідальності в українській страховій компанії, то він є чинним в усіх країнах-членах «Зеленої карти». Якщо цей українець стане винним в аварії в Італії, то потерпілий італієць отримає відшкодування від української страхової компанії, в якій українець купував «Зелену карту». Даний поліс не покриває ризики, що пов'язані з пошкодженням особистого автомобіля і нанесенням шкоди здоров'ю страхувальника. Вартість «Зеленої карти» встановлюється залежно від категорії транспортного засобу, країни перебування («Вся система, включаючи Європу» або «Азербайджан, Білорусь, Молдова і Росія») і тривалості поїздки. Термін дії страхування становить від 15 днів до 1-го року. Розмір страхової виплати залежить від законодавства країни, в якій було скоєно ДТП. Гарантом страхових виплат по «Зеленим картам» в Україні виступає Моторне (транспортне) страхове бюро України. Україна входить в п'ятий розмірний клас, в якому ліміти на виплату потерпілим становлять менше 50 тис. євро [1]. Лідерами продажу полісу «Зелена карта» в Україні є страхова група «ТАС», страхові компанії «ІНГО Україна», «РЗУ Україна», «АСКА», «Княжа», НАСК «Оранта».

Тарифи на «Зелену карту» однакові у всіх страхових компаніях на території України. Розрахувати вартість української «Зеленої карти» для виїзду в інші країни можна за даними табл. 1 і 2, в яких представлені розміри єдиних страхових платежів за договорами «Зелена карта». На даний час існує 2 типи полісів «Зелена карта»: поліс, дія якого поширюється на території всіх країн-учасниць системи «Зелена карта»; поліс, дія якого поширюється на території Молдови, Білорусі, Росії, Азербайджану. Так, наприклад, щоб виїхати з України на території країн-членів системи «Зелена карта» на 15 днів на легковому автомобілі, потрібно заплатити за поліс 848 грн. Для Азербайджану, Росії, Білорусі та Молдови поліс буде коштувати (на легковому автомобілі і на 15 днів) 618 грн.

Таблиця 1- Вартість «зеленої карти» на території країн-членів системи «Зелена карта» в 2018 році, грн (нові тарифи введені з 19 січня 2018 року)

Транспорт	15 дн.	1 міс.	2 міс.	3 міс.	4 міс.	5 міс.	6 міс.	7 міс.	8 міс.	9 міс.	10 міс.	11 міс.	1 рік
Легкові	848	1350	2334	3207	4059	5094	5995	6895	7062	7245	7290	7356	7422
Автобуси	187	4427	6640	8854	11067	13281	15494	17708	19922	22135	24349	26562	28776
Вантажівки	2001	2656	4781	6729	8677	10625	12573	14521	16468	18416	20187	21958	23729
Причепи	293	407	700	993	1286	1579	1873	2166	2459	2752	3045	3338	2036
Мотоцикли	339	467	779	1090	1406	1714	2029	2337	2653	2826	2950	3020	3141

Таблиця 2 - Вартість «зеленої карти» для Азербайджану, Росії, Білорусі та Молдови в 2018 році, грн (нові тарифи введені з 19 січня 2018 року)

Транспорт	15 дн.	1 міс.	2 міс.	3 міс.	4 міс.	5 міс.	6 міс.	7 міс.	8 міс.	9 міс.	10 міс.	11 міс.	1 рік
Легкові	618	909	1236	1527	1818	2000	2084	2225	2366	2508	2684	2826	2967
Автобуси	654	1309	2327	3309	4109	4764	5193	5617	6041	6323	6606	6888	7100
Вантажів-ки	327	654	1163	1672	2072	2400	2614	2826	3038	3179	3320	3462	3568
Причепи	142	215	357	499	646	787	908	908	938	938	974	974	1010
Мотоцикли	72	145	290	400	472	581	635	671	706	741	777	812	847

Розвиток страхування відповідальності власників транспортних засобів в Україні є необхідною реальністю у зв'язку із розвитком вітчизняної економіки, виробництва автомашин та росту ДТП. Даний різновид страхування має широкі перспективи для розвитку, адже його існування тісно пов'язане з існуванням та використанням автотранспортних засобів.

Література:

1. Семенчук І. А. Система "зелена картка" як інструмент захисту відповідальності громадян / І. А. Семенчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2016. - Вип. 16(3). - С. 123-127.
2. Статистика аварійності в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sai.gov.ua/ua/ua/static/21.htm>
3. Страховой новостной портал «Фориншурер» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://forinsurer.com/>

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Апанащенко Д. В., студентка

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

Науковий керівник: к.е.н. Святенко С. В.

Маркетинг розвивається в умовах глобальних змін. Кожне десятиріччя, а іноді, навіть і частіше, фахівцям, які працюють в цій сфері доводиться здійснювати ревізію цілей та методів маркетингу.

В своїй маркетинговій діяльності компанії сьогодні зіштовхуються з наступними проблемами:

- глобалізація маркетингової діяльності та зростання конкуренції;
- зміни ціннісної орієнтації споживачів;
- інформатизація суспільства;
- погіршення стану довкілля;
- застійні явища в економіці, що призводять до світових криз тощо.

Сучасна світова економіка має всі ознаки глобального характеру і останнім часом зазнала значних змін. Завдяки досягненням науково-технічного прогресу географічні та культурні відстані між країнами значно скоротилися. Це дозволяє компаніям значно збільшити географічне охоплення ринків, обсяги виробництва та продажів. Сьогодні компанії не лише намагаються продавати на міжнародних ринках якомога більше товарів, що виробляються в середині 184 країни, але і купують за кордоном значну кількість комплектуючих та сировини. Однак поряд із позитивними моментами існують і деякі труднощі. Зростання конкуренції в глобальних масштабах призводить до складності входження на ринок молодим компаніям із-за досить високих вхідних бар'єрів. Також компанії можуть значною мірою загубити свій «національний» колорит, тим самим становлячись знеособленими та невизначеними.

В двадцятому сторіччі маркетинг у більшому ступені застосовувався комерційними структурами. Але за останні роки значно зросла його роль для більшості некомерційних організацій, а саме: для вищих навчальних закладів, лікарень, музеїв, філармоній, церков тощо. Це свідчить про зміни ціннісної орієнтації споживачів від матеріальних благ до нематеріальних і більш духовних.

Збільшення використання комп'ютерів, телекомунікаційних та інформаційних технологій значною мірою вплинуло на способи надання необхідних товарів споживачам. Виросла ринкова обізнаність споживача і в той час знизилась ефективність традиційних видів маркетингових комунікацій. Зараз тільки 20 - 40% споживачів звертаються до реклами, щоб обрати товар. Інформацію про споживчі якості товарів покупці мають можливість отримати з незалежних джерел. Інформаційні технології створили нові можливості для вивчення споживачів та спостереження за ними, розробки нових товарів та послуг з урахуванням потреб споживачів. Електронна комерція стрімко увірвалася в наше життя стираючи географічні, часові та інші кордони. Однак тут також існують певні проблеми. Значні обсяги інформації, якими доводиться оперувати як компаніям так і споживачам призводять до інформаційного перенавантаження. Споживач змушений кожен день «переробляти» значні обсяги інформації які навантажують його психічну та нервові системи, що не сприяє раціональному та обґрунтованому вибору товарів та послуг.

Погіршення стану довкілля також непросте питання, яке не сприяє покращенню життєвого рівня споживачів та суспільства в цілому. Вирішення 185 таких питань потребує значних коштів і часу, а наслідки можуть бути довготривалими та слабо прогнозованими.

Сучасні кризові явища в економіці не лише створюють для маркетологів проблеми, але і відкривають нові можливості. Деякі компанії, зіштовхнувшись із скороченням

попиту, не бачать перспектив для розвитку. Інші ж знаходять нові, нестандартні підходи до розв'язання нових проблем споживачів.

Прискорення маркетингових процесів обумовлене зростанням кількості інформації в сучасному світі у геометричній прогресії. Білл Гейтс в даному контексті зазначив, що стрімкий розвиток "електронної нервової системи", а саме Інтернету, призведе до того, що у ХХІ столітті швидкість бізнесу зрівняється зі швидкістю думки. Таким чином застосування Інтернет-маркетингу є не тільки необхідним, а життєвонеобхідним для компанії. Інтернет-маркетингу притаманні наступні риси: доступність; відсутність географічних та часових меж; низька вартість одного контакту; психологічний комфорт споживача; висока швидкість обміну інформацією.

Література:

1. Решетнікова І. Етапи становлення та розвитку маркетингу в Україні / І. Решетнікова / Маркетинг в Україні. - 2006. - №5. - С.36-37
2. Смеляков Н.Н. Деловая Америка. (Записки інженера) / Н.Н. Смеляков. - М.: Политиздат, 1967. - 301 с.
3. Маркетинг. Сборник статей: пер. с англ. / общ. ред. и предисл. д-ра экон. наук Д.И. Костюхина. - М.: Прогресс, 1974. - 447 с.
4. Котлер Ф. Управление маркетингом / Ф. Котлер. - М.: Экономика, 1980. - 224 с.
5. Головка А.Я. Соціальний маркетинг: генеза та перспектива розвитку в Україні. / А.Я. Головка // Стратегія розвитку України - 2011. - №3. - С.157-161.
5. Гейтс Білл. Бізнес со скоростью мысли / Білл Гейтс; изд. 2-е, исправленное - М.: ЭКСМО- Пресс, 2001. - 480 с.
6. Гришунін О.В. Муниципальный маркетинг в системі управління торгівельною сферою державних структур / Гришунін О.В. // Гуманітарний журнал. - 2009. - №3-4. - С.106-112.

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Бережецька Я.Г., студентка

Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

Науковий керівник: к.е.н. Святенко С.В.

Враховуючи сьгоднішній стан однією з найважливіших концепцій управління підприємствами є маркетинг, що покликаний формувати раціональні виробничі програми, оперативно реагувати на ситуації, що складаються на ринках збуту продукції і, в кінцевому підсумку, перемагати в умовах конкурентної боротьби.

Термін «маркетинг» з'явився в економічній літературі наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. і означав «ринкова діяльність». Тоді маркетинг ототожнювали зі збутом товарів, ринок яких був недостатньо насичений, і всі маркетингові заходи обмежувались здебільшого діяльністю у сфері розподілу товарів. У міру насичення, а згодом – значного перенасичення товарних ринків підприємства були змушені істотно розширювати сферу ринкової діяльності, тому сутність маркетингу почала змінюватись.

Історія становлення маркетингу в Україні налічує декілька етапів. Перший етап охоплює період до 1991 р. і характеризується слабким розвитком обмінних процесів. В умовах відсутності вільної конкуренції, директивного, планового господарювання і розподілу продукції підприємства не займались дослідженнями ринку. У цей період маркетинг використовували, як правило, поставляючи товари вітчизняного виробництва на експорт: здійснювали сегментування ринків зарубіжних потенційних споживачів, створювали рекламу, робили спроби прогнозування збуту й попиту. Другий етап розпочався після 1991 р. та тривав до кінця 90-х років [2, с. 69]. Початок 90-х років

характеризується поступовим переходом від концепції вдосконалення виробництва, що існувала ще за часів СРСР, до концепцій вдосконалення товару та інтенсифікації комерційних зусиль. Обидві концепції не виправдали себе на вітчизняному ринку, передовсім через недостатню орієнтацію на потреби і бажання споживачів. Ефект концепції вдосконалення товару був короткостроковим і виражався у зростанні рівня продажів в умовах перенасичення вітчизняного ринку імпортними товарами, часто невисокої якості. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль, як зазначено у [3], на вітчизняному ринку мала зворотний вплив на споживачів через зміну в поведінці продавця, а саме: різка зміна ставлення продавця до процесу продажів вступала в дисонанс із виробленим роками стереотипом взаємин радянського покупця з радянським продавцем. На зміну цим двом концепціям прийшла концепція маркетингу, що починає розвиватись в Україні у середині 90-х років. Це зумовлене загостренням конкуренції з іноземними виробниками, які значно раніше упроваджували концепцію маркетингу у свою діяльність.

Сьогодні можна вести мову про третій етап розвитку маркетингу в Україні, коли, враховуючи набутий досвід, здійснюють спроби узагальнити отримані результати попередньої діяльності та перейти на якісно новий рівень маркетингової діяльності. Спостерігається також тенденція до зниження ефективності реклами. Одним із чинників цього став її настирливий характер. За оцінками фахівців [4], лише 10 % людей позитивно ставляться до рекламних повідомлень. Зростає важливість точного визначення свого споживача з використанням методів зворотного зв'язку, зокрема в мережі Інтернет.

Крім того, сучасні тренди світової економіки зумовлюють зміну сучасної парадигми маркетингу, серед ознак якої Ф. Котлер у своїй книзі «Маркетинг от А до Я» виділяє такі: від маркетингу «зроблено-продано» до маркетингу «відчув-відгукнувся»; від зосередження на привабленні клієнта до фокусування на утриманні клієнта; від гонитви за часткою ринку до гонитви за часткою споживачів; від маркетингового монологу до діалогу з споживачем; від масового маркетингу до маркетингу, пристосованого до потреб споживачів; від власних матеріальних цінностей до власних брендів; від роботи на ринку до роботи у кіберпросторі; від одноканального до багатоканального маркетингу; від маркетингу, що орієнтується на товар, до маркетингу, що орієнтується на споживача. У таких умовах українські менеджери з маркетингу в своїй діяльності повинні безперервно адаптувати власні рішення до постійно змінюваних тенденцій на ринку. Сьогодні все частіше підприємства ведуть боротьбу за свою частку на ринку в умовах швидкої зміни смаків та уподобань споживачів, загострення конкуренції, буму інформаційно-комунікаційних технологій тощо.

Актуальною все ще залишається і проблема кадрового забезпечення маркетингової діяльності. На багатьох підприємствах виникла тенденція до "виращування" кадрів. Багато керівників віддають перевагу людям з досвідом роботи на певному ринку, хоча й без відповідної освіти. Як наслідок, доводиться займатися підвищенням кваліфікації працівників, оплачуючи дорогі тренінги. В результаті можна одержати фахівця, який не вміє орієнтуватися на ринку загалом [5]. Крім того, сьогодні сформувався прошарок менеджерів з маркетингу, що звикли працювати в умовах великих бюджетів та не відстежувати ефективності проведених заходів, тоді як в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи небагато компаній можуть дозволити собі великі бюджети на маркетингову діяльність.

Підприємствами України і надалі відособлено застосовуються елементи комплексу маркетингу. У більшості компаній рішення щодо окремих елементів комплексу маркетингу залишається повністю поза увагою відділу маркетингу. Так, наприклад, проблема формування ціни на продукцію підприємства зазвичай входить у компетенцію планово-економічного відділу і фахівців з маркетингу не залучають до ціноутворення. Ще однією проблемою є те, що маркетингові заходи підприємства трактують переважно лише як «зону витрат». Це зумовлено передовсім тим, що оцінити їх ефективність складно.

Негативною тенденцією розвитку маркетингу на українських підприємствах є його короткострокова орієнтація. Так, в опитуванні, проведеному в [2, с. 70], на запитання: «Яку роль відіграє маркетинг у стратегічному плануванні на підприємстві?», 68 % респондентів відповіли: «Дуже слабку» або «Ніякої ролі» і лише 10 % респондентів підкреслили важливість стратегічного маркетингу на підприємстві. Це показує, що стратегічне планування на вітчизняних підприємствах відмежоване від маркетингової діяльності, котра, своєю чергою, зорієнтована на досягнення короткострокових обмежених цілей, таких як зростання обсягу збуту і створення позитивного іміджу.

Отже, можна зробити висновки, що в практиці вітчизняних підприємств існує низка недоліків, які знижують ефективність маркетингової діяльності. Це хаотичне використання окремих елементів маркетингу, зведення функцій маркетингу лише до стимулювання збуту, орієнтація на короткострокову перспективу, відсутність гнучкості та незнання власних споживачів. Така діяльність спрямована на максимізацію прибутку незалежно від рівня задоволення та подальшої зацікавленості споживачів у продукції підприємства. Окреслені тенденції розвитку світової економіки вимагають і від вітчизняних підприємств постійної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Це, своєю чергою, знижує ефективність широко застосованих українськими підприємствами традиційних засобів впливу на ринок. Такі зміни умов діяльності підприємств спровокували у світі активний розвиток як ніколи раніше великої кількості концепцій маркетингової діяльності. Розумне поєднання елементів нових маркетингових концепцій, застосування сучасних інтегрованих підходів до проведення маркетингових досліджень, відведення маркетингу належної ролі у стратегічному плануванні на підприємстві сприятимуть підвищенню ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Література:

1. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: підручник – 2-е вид. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», Інтеллект – Захід. 2002. – 244 с.
2. Хамидова О.М. Проблемы и перспективы развития маркетинга в Украине [Електронний ресурс] / О.М. Хамидова, Е.В. Зимица // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 156. – С. 69 – 72. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/texts.html.
3. Звягінцева О. Б. Становлення й розвиток теорії та практики маркетингу в Україні [Електронний ресурс] / О.Б. Звягінцева // Економіка промисловості. – 2011. – № 53(1). – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2011_53/.
4. Логвіна Ю.М. Сучасні тенденції розвитку маркетингу в Україні [Електронний ресурс]. Ю.М. Логвіна, Г.О. Лихачева, Д.П. Михайлова – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86769.doc.htm.
5. Набока Р.М. Проблеми застосування стратегічного маркетингу на підприємствах України [Електронний ресурс]. Р.М. Набока, З.В. Коренко – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70722.doc.htm.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Крилова Н. С., студентка

Криворізький національний університет, м.Кривий Ріг

Науковий керівник: старший викладач Святенко С. В.

Розвиток інформаційного суспільства, а саме поширення інтернет-технологій, призводить до трансформації традиційних процесів економічної діяльності. Так одним із ключових факторів успішного функціонування підприємств є ефективна система

маркетингових комунікацій. Розвиток інтернет-маркетингу вимагає постійного вдосконалення в контексті нових підходів до роботи та технологій просування сайтів.

Комунікаційний вплив на споживача в середовищі Інтернет має свою специфіку, відповідно до особливостей гіпермедійного середовища. З одного боку на індивіда впливає інформація, що утворюється та курсує в мережі, з іншого, – людина в середовищі Інтернет вступає у взаємодію з іншими користувачами. Тобто людина в процесі взаємодії з іншими може ставати членом тієї чи іншої групи, організації чи мережі. В умовах інформаційного суспільства Інтернет стає середовищем перебування та взаємодії користувачів у вигляді утворень співтовариств, де формується власний інформаційний простір, що впливає на поведінку споживачів [1].

У цьому випадку для управління споживачами, підприємству доцільно використовувати крауд-технології, що дозволить більш ефективно управляти комунікаціями зі споживачами.

Зауважимо, що крауд-технології – це технології взаємодії підприємства з широким колом осіб за допомогою інтернет-технологій, з метою використання ресурсів широкого загалу, для вирішення специфічних завдань підприємств або організацій. Крауд-технологія знайшла відображення в багатьох процесах управління підприємством, зокрема в крауд-маркетингу.

Крауд-маркетинг – комплекс заходів, спрямованих на підвищення продажів конкретного товару, заснований на рекомендаціях користувачів за рахунок популяризації бренду або сайту в мережі Інтернет. [4].

Також на сучасному етапі розвитку суспільства використовують крауд-практики, тобто інноваційні інструменти комунікації, що тільки почали розвиватись та поширюватись в глобалізованому світі, а тому є необхідність теоретичного осмислення можливості адаптації таких інструментів до вітчизняних умов.

Найбільш поширеними крауд-практиками є краудсорсинг та краудфандінг.

Зміст краудсорсингу полягає у тому, що вирішенням поставленого ініціатором завдання займаються не професіонали, а звичайні люди.

Краудфандінг полягає у співпраці людей, побудованій на добровільному внеску фінансових та інших ресурсів з метою підтримки різних обраних проектів окремих осіб чи організацій.

В основі крауд-технологій лежить віртуальне співтовариство, яке згідно авторського визначення Г. Рейнгольда, являється соціальним об'єднанням в рамках мережі, передбачає підтримку значної групи осіб у рамках відкритого обговорення з метою досягнення конкретних цілей. Механізмом, що забезпечує ефективну комунікацію з цільовим споживачем у мережі Інтернет, є таргетинг та ретаргетинг.

Таргетинг – це рекламний механізм, що дозволяє виділити зі всієї наявної аудиторії тільки ту частину, яка відповідає заданим критеріям (цільову аудиторію), і показати рекламу саме їй [5].

Також у процесі управління маркетинговими комунікаціями в мережі Інтернет, вискоефективним інструментом реалізації стратегії просування виступає ретаргетинг.

Ретаргетинг – це рекламний механізм, за допомогою якого онлайн-комунікації направляються тим користувачам, які вже переглянули рекламований продукт, відвідавши сайт рекламодавця.

Згідно з дослідженнями 95-98% користувачів залишають веб-сайт без здійснення покупки [6]. У даному випадку, ретаргетинг допомагає компаніям націлювати рекламу саме на таких користувачів. Цей підхід доводить свою ефективність тим, що вартість залучення нового клієнта більша за вартість повернення клієнта, що вже відвідував сайт рекламодавця. У випадку, коли компанія вже витратила бюджет на залучення користувача до себе на сайт, вона може здійснити комунікацію з тим же користувачем, але іншим способом (банерна, медійна реклама) в нових місцях взаємодії (тематичні сайти, форуми) і з використанням іншого бюджету. Технічно ретаргетинг здійснюється шляхом показу

оголошень у рекламних мережах або на окремих веб-майданчиках, на яких рекламні агентства закупають рекламні покази на замовлення своїх клієнтів – рекламодавців. Ретаргетинг дозволяє продовжити маркетингову комунікацію з користувачем після того, як він залишив сайт рекламодавця, і збільшити ймовірність здійснення ним цільової дії. Даний механізм зарекомендував себе як високоефективний інструмент у процесі реалізації крауд-технологій у маркетингових комунікаціях. Він дозволяє забезпечити персоніфікацію комунікацій, направити цільову рекламу саме на потенційно перспективного споживача, чий психографічний чи поведінковий профіль говорить про готовність споживача до здійснення покупки.

Таким чином, можна стверджувати, що застосування крауд-технологій у процесі реалізації маркетингових комунікацій забезпечує з одного боку комунікаційний вплив на Інтернет-співтовариства, які утворюють споживачі в процесі взаємодії один з одним, а з іншого боку – персоніфікацію комунікацій до кожного окремо взятого споживача. Це дозволяє забезпечити більш ефективний зв'язок із клієнтами та збільшити кількість їх цільових дій.

Загалом, стає очевидним, що в сучасних умовах інформаційного суспільства, розвитку технічних засобів, появи крауд-технологій, комунікації трансформуються з традиційного виду в більш прогресивний процес взаємодії зі споживачем. Відповідно до цього процес комунікацій вимагає нових підходів та методів управління.

Тобто, сукупність крауд-технологій створює потенціал для формування усього спектру можливостей та ресурсів для додаткової підтримки інноваційних змін. Таким чином, для розвитку крауд-технологій в Україні доцільно: сформувати систему підтримки крауд-технологій на національному рівні; забезпечити підтримку різноманітного спектру міжнародного співробітництва з метою забезпечення обміну досвідом використання інтернет-технологій; активізувати використання та обмін крауд-технологіями на рівні суб'єктів господарювання.

Це забезпечить формування потенціалу для зростання конкурентоспроможності економіки України за рахунок посилення тенденцій інноваційного розвитку.

Література:

1. Зозульов О.В. Новий підхід до управління в маркетингу / О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Маркетинг в Україні. – 2013. – №5(80) – С. 48-54.
2. Rheingold H. A Slice of Life in My Virtual Community [Електронний ресурс] / H. Rheingold. – Режим доступу: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>.
3. Chaffey D. Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice / D. Chaffey, F. EllisChadwick, K. Johnston, R. Mayer. – 4th ed. – Pearson, 2008.
4. Зозульов О.В. Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств / О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Економічний Вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – №11 – С. 422-429.
5. Таргетинг. Матеріал з Вікіпедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
6. Miguel Helft. Retargeting Ads Follow Surfers to Other Sites [Електронний ресурс] / M. Helft, T. Vega. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2010/08/30/technology/30>

ЕКОМАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Рудь Н. Т., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У сучасних ринкових умовах екологічний маркетинг набуває все більшу значимість у формуванні та здійсненні функцій екологічної політики промислового підприємства, що зумовлено підвищенням відповідальності виробників товарів і послуг перед споживачами

і суспільством у цілому. Саме концепція екологічного маркетингу є для підприємств інструментом, що дає змогу, з одного боку, керувати перевагами сучасних споживачів і конкурентів, а з іншого – забезпечити екологічну безпеку, освоїти нові ніші на світовому ринку екологічних продуктів, досягти збалансованого поєднання інтересів держави і бізнесу у сфері раціонального природокористування, сталого розвитку території.

В економічній науковій літературі на сьогоднішній день досить значна увага приділяється таким напрямкам як екоменеджмент та екомаркетинг. Запропонована Ілляшенко С.М. та Ілляшенко Н.С. [1] ієрархічна піраміда мотивації споживання має три рівні: моральну, емоційну та раціональну мотивацію.

Екологічний маркетинг, як складова соціальної відповідальності компанії, в країнах Європи вже давно став таким же невід’ємним поняттям, як піар і реклама. Сьогодні, коли суспільство все більше уваги надає питанням та проблемам глобального потепління, екомаркетинг стає вагомим конкурентною перевагою [2]. Маркетингова діяльність сучасних підприємств стає більш зосередженою на концепції еко-економічного розвитку, все більшу актуальність набувають «екологічні товари», екологічний маркетинг (екобрендінг, «зелений» маркетинг).

Усі промислові підприємства, з огляду на екологічну складову, умовно можна поділити на два види: екологічно небезпечні та екологічно орієнтовані.

На рис.1 показана структура екомаркетингу, до якої входять чотири основні складові: екотехнології, екотовар, екоспоживачі та екоспоживачі, тобто споживачі, орієнтовані та споживання екологічно чистих та безпечних товарів / послуг (екотоварів / екослуг).

Проводячи аналіз ефективності екомаркетингу, як на рівні підприємства, так на рівні регіону та держави, необхідно враховувати ефект «декаплінгу», який є своєрідним індикатором переходу підприємства до «зеленої економіки». Аналізуючи структуру екомаркетингу, можна виділити чотири зони, в яких необхідно враховувати ефект «декаплінгу»: I – екослуги – екоспоживач; II – екотовар – екоспоживач; III – екотехнології – екотовар; IV – екотехнології – екослуги. Також можна виділити зону екоспоживач – екотехнології та екослуга – екотовар.

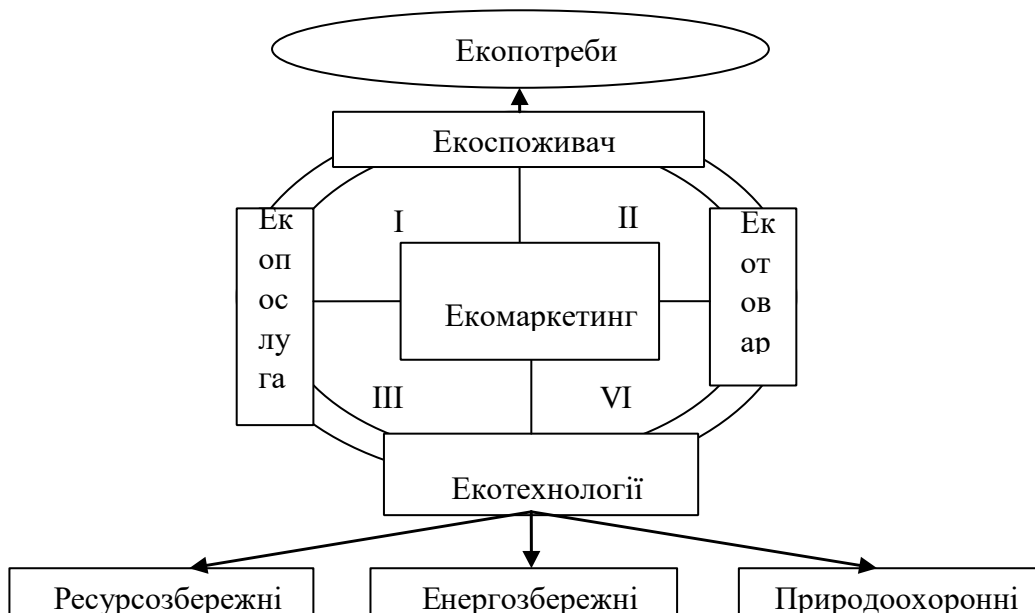


Рисунок 1 - Структурні елементи екомаркетингу

Під системою екологічного маркетингу прийнято розуміти частину загальної системи виробничого маркетингу, що включає необхідну організаційну структуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процеси та

ресурси для розробки, впровадження, оцінки досягнутих результатів та вдосконалення екологічної політики.

Однак не завжди підприємства згодні виробляти продукцію з урахуванням екологічних вимог. Насамперед екологізація потребує деяких додаткових витрат на очисне устаткування, на встановлення фільтрів та ін. Треба враховувати, що правильно розроблена стратегія розвитку та екологізації поверне витрачений капітал та помножить його. Розроблення та впровадження безвідходних та маловідходних процесів, удосконалення наявних і створення нових очисних споруд, перепрофілювання та суттєва зміна інфраструктури й частини сформованих господарських зв'язків підприємств – усе це кардинально вплине на такий показник, як собівартість. Він, своєю чергою, впливає на весь комплекс господарських об'єктів, а також на економічну і соціальну обстановку в цілому. Результати таких дій слід враховувати як державним структурам і органам місцевого самоврядування, так і підприємцям під час розміщення і розвитку продуктивних сил.

Джон Грант у відомій роботі «Маніфест екологічного маркетингу» [3] побудував модель переходу до «істинного» екологічного бізнесу. Автор виділяє такі рівні екологізації: екологічний; екологічніший, самий.

Перехід до екологічного бізнесу, на нашу думку, передбачає виділення таких рівнів екологізації: стандартний – за рахунок комунікацій; соціальний – співпраця на всіх рівнях відповідальності; інноваційний – від комерційних цілей до еколого-соціальних.

Це відбувається поступово – від базової відповідності нормам через запобіжні дії до інновацій і трансформації. Усе це дає можливість сформувати матрицю основних етапів розроблення екомаркетингової стратегії підприємства [4], яка дасть можливість підприємству майже одночасно діяти на споживача в усіх напрямках, ефективно розподіляючи необхідні для цього ресурси. До способів формування екологічної відповідальності бізнесу, зокрема, належать екологічна політика та екологічне маркування. Екологічне маркування стало сьогодні одним з головних інструментів просування своїх товарів виробниками. Всі міжнародні програми екомаркування побудовані на процедурі аналізу життєвого циклу продукції. Це означає, що оцінці піддається не тільки сам продукт, але й сировина, з якої він був вироблений, його упаковка, способи його транспортування до кінцевого споживача та особливості утилізації. Тільки комплексний аналіз продукту «від сировини до упаковки» може скласти повну картину його впливу на людину і навколишнє середовище. Основні принципи добровільної екологічної сертифікації за цією схемою викладені у міжнародних стандартах серії ISO 14000. Так, в європейських країнах відсутність екологічного маркування на продукції передбачає зниження ціни на 20–30%.

Вигоди, які одержує підприємство, що впровадило й сумлінно підтримує концепцію екологічного маркетингу, такі:

- 1) комплексне використання ресурсів;
- 2) зниження кількості відходів підприємства у зв'язку з переорієнтуванням виробничих процесів на екологічні технології;
- 3) нормативно-правове забезпечення;
- 4) міжнародні гранти для підтримки й розвитку екологічного маркетингу;
- 5) ріст обсягів продажу екологічних товарів на тлі зростаючого споживчого попиту на екологічно безпечну продукцію;
- 6) формування позитивного іміджу підприємства серед споживачів та суспільства в цілому.

На сьогодні велика кількість підприємств промисловості потребує перебудови та модернізації з точки зору екологічного захисту. Ця перебудова має бути спрямована не лише на відновлення працездатності підприємства, але і на його оновлення з боку новітніх технологій, враховуючи новітні розробки вітчизняних та іноземних вчених у сфері екологічної безпеки промисловості та регіону в цілому.

Література:

1. Ілляшенко С.М. Мотивація екологізації споживача / С.М. Ілляшенко, Н.С. Ілляшенко // Сучасний маркетинг: стан і перспективи розвитку в Україні і її регіонах: зб. наук. праць ДонДУУ. – Донецьк: Юго-Восток, 2015. – Т. XIII, Вип. 254. – С. 58–69.
2. Дибач І.Л. Роль екологічного маркетингу в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / І.Л. Дибач, В.Я. Гацура, В.В. Івата // Вісник Хмельницького національного університету, 2013. – С. 28–33.
3. Grant J. The Green Marketing Manifesto / J. Grant. – John Wiley & Sons, Inc., 2015.
4. Чуприна Н. М. Екомаркетинг у діяльності промислового підприємства / Н. М. Чуприна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №1. – С. 231–239.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ МІСТА КРЕМЕНЧУКА

Сокур М. І., д.т.н., професор

Білик М. Ю., асистент

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, м. Кременчук

Дослідженнями встановлено, що забруднення атмосфери в місті Кременчуці з кожним роком зростає, про що свідчить:

– аналіз стану забруднення атмосферного повітря м.Кременчука, який підтверджує збільшення викидів забруднюючих речовин по рокам на філії Кременчуцька ТЕЦ ПАТ «Полтаваобленерго», ПАТ «КЗТВ»; а також дані спостережень Національної гідрометслужби України і суб'єктивна оцінка впливу функціонування об'єктів Північного промвузла по результатам опитування населення згідно анкет.

– аналіз частки вкладу підприємств-забруднювачів у забрудненні атмосферного повітря в м. Кременчуці показує, що філія Кременчуцька ТЕЦ, використовуючи мазут замість природного газу, по рівню шкідливих викидів в атмосферу діоксину сірки в 3,5 рази перевищує показник Кременчуцького нафтопереробного заводу (5905 т/рік порівняння з 1630 т/рік КНПЗ).

У зв'язку з тим, що котли філії Кременчуцької ТЕЦ в останні роки переважно працювали на мазуті, кількість викидів в атмосферу за п'ять років значно зросла: оксиду вуглецю – в 116 разів, ванадію – в 185 разів, речовин у вигляді суспендованих – в 183 рази, азоту оксид – в 10 разів, сірки діоксид – в 68 разів.

На ПАТ «Кременчуцький завод технічного вуглецю» за цей період також спостерігається тенденція до збільшення викидів забруднюючих речовин в атмосферу міста: оксиду вуглецю – в 12 разів, діоксиду сірки – в 6 разів.

У підприємств-забруднювачів довкілля Північного промислового вузла є кілька спільних недоліків, а саме: використання морально застарілих технологій; ПАТ «Укртатнафта» скидає промстоки в ставок-випарник, забруднюючи воду, землю, повітря; ПАТ «КЗТВ» використовує коксохімічну сировину, яка є небезпечним канцерогеном. Обидва ці підприємства винні в тому, що не побудовано комбіновану установку виготовлення сировини для ПАТ «КЗТВ»; філія Кременчуцька ТЕЦ в якості палива використовує мазут; на промивально-пропарювальній станції використовуються морально-застарілі відкриті очисні споруди – інтенсивне джерело забруднення атмосфери в м. Кременчуці, при цьому при промивці цистерн всі канцерогенні випари ідуть в атмосферу. Вказаними підприємствами-забруднювачами довкілля ігноруються «Санітарні норми проектування промислових підприємств», зокрема вимога замінити шкідливі речовини, що використовуються в якості сировини, на менш шкідливі; се робиться навпаки: менш шкідливу сировину (газ) замінюють на шкідливу. Наприклад: на філії

Кременчуцька ТЕЦ замість природного газу – мазут сумнівної якості, склад якого практично не контролюється незалежною експертизою. На ПАТ «КЗТВ» – по проекту сировина нафтопереробки замінена канцерогенною сировиною коксохімії, яка нібито дешевша, але ніхто не враховує її вплив на здоров'я людини.

Слід відмітити, що відсутні заходи щодо охорони атмосферного повітря відповідно вимог методичних вказівок «Регулювання викидів при несприятливих метеорологічних умовах» (РД 52.04.52-85). При цьому не виконується «Конвенція про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля» (Орхуська Конвенція): не виконується вимога зборів громади м. Кременчука про перехід філії Кременчуцької ТЕЦ на використання природного газу.

В цілях забезпечення виконання вимог «Санітарних норм проектування промислових підприємств» та охорони атмосферного повітря в м. Кременчуці пропонується замінити шкідливі речовини, що використовуються в якості сировини, на менш шкідливі, а саме:

1. Філії Кременчуцька ТЕЦ ПАТ «Полтаваобленерго» працювати на природному газі, мазут використовувати лише при аварійному відключенні газопостачання, при цьому контролювати якість мазуту.

2. ПАТ «Укртатнафта»: на використання проектних рішень будівництва пускового комплексу ЛК-6У побудувати комбіновану установку сировини для виготовлення технічного вуглецю (це надасть можливість на ПАТ «КЗТВ» ліквідувати основне джерело забруднення довкілля канцерогенами продуктів коксохімічної сировини);

3. Розробити та узгодити з органами виконавчої влади та місцевого самоврядування «Програму і проектну документацію з ліквідації ставка-випарника, як джерела забруднення навколишнього середовища» (Рішення Комітету Верховної Ради з питань екологічної політики... №58/1-2 від 27.11.2003 р.).

4. ПАТ «КЗТВ»: заборонити застарілу і небезпечну технологію використання канцерогенної сировини коксохімічного виробництва для виготовлення технічного вуглецю; використовувати сировину нафтопереробки, як це передбачено проектом розширення Кременчуцького сажового заводу.

5. Промивально-пропарювальна станція ВП «Вагонне депо Кременчука» розробити, погодити з Кременчуцькою міською радою, побудувати очисні споруди закритого типу в цілях ліквідації джерела забруднення атмосферного повітря.

6. Всім підприємствам-забруднювачам Північного промвузла м. Кременчука розробити заходи по охороні атмосферного повітря відповідно вимог методичних вказівок «Регулювання викидів при несприятливих метеорологічних умовах» (РД 52.04.52-85) і погодити їх в Кременчуцькій міській раді.

7. Провести аналіз захворювання населення м. Кременчука з урахуванням змін клімату, впливу шкідливих факторів виробництва на довкілля і здоров'я.

8. Провести дослідження синергічного впливу викидів підприємств Північного промвузла на довкілля та здоров'я населення.

9. Організувати екологічну освіту населення і насамперед працівників екологічно-небезпечних підприємств.

Для більш всестороннього і детального аналізу шкідливого впливу діяльності підприємств Північного промвузла м. Кременчука на довкілля і розробки науково обгрунтованих заходів щодо підвищення екологічної безпеки необхідно провести детальні дослідження і моніторинг із залученням науковців і фахівців з відповідним фінансуванням цих робіт. У зв'язку з відміною радянських і національних санітарних і екологічних нормативів і орієнтацією на нормативи країн Євросоюзу необхідно надати можливість (забезпечити фінансово) фахівцям і науковцям вивчити цю проблему і впроваджувати нормативи Євросоюзу в діяльність підприємств м. Кременчука.

Тези друкуються в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думку та погляди авторів. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Збірник тез VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2018.– 141 с.

У збірнику розглянуто теоретичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, окреслено основні тенденції розвитку системи фінансового забезпечення на мікро- та макрорівнях. З'ясовано стан та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи, бюджетної системи, охоплено коло актуальних проблем у сфері фінансового посередництва, інформаційних технологій в фінансах та обліково-аналітичної роботи підприємств.

ISSN 2307-6291

УДК 336.1/.7:334.012.4
ББК 65.26

© Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського, 2018